

NetSuite 2022 version 2 renforce l'efficacité financière en améliorant la gestion des remises et des promotions, les classifications de projet, et plus encore.

Scott Beaver, Gestionnaire principal du marketing des produits

Dans le cadre de l'enquête estivale sur NetSuite 2022, les personnes interrogées ont clairement indiqué qu'elles continuent de faire face à une série de défis en constante évolution, et qu'elles s'efforcent d'y répondre. Environ un tiers des dirigeants ont déclaré que l'inflation a entraîné un préjudice léger ou important pour leur société, et à peu près le même pourcentage affirme que leur secteur est plus sensible à l'inflation que la moyenne.

Les personnes interrogées ont également classé la pénurie de main-d'œuvre et les difficultés d'acquisition de matières au premier rang de leurs préoccupations.

Dans leur réponse, les dirigeants ont cité à la fois "la recherche d'économies" et "l'identification de nouveaux moyens de renforcer l'efficacité" comme étant des priorités absolues. Pour atteindre ces objectifs, ils ont besoin de visibilité et de contrôle pour réduire les coûts et promouvoir les meilleures pratiques internes tout en offrant une expérience client irréprochable. NetSuite 2022 version 2 comprend de nouvelles fonctions intéressantes qui aideront les sociétés à naviguer dans une économie où l'augmentation de la productivité, la préservation des marges et la fidélisation des clients sont des priorités absolues.

Centraliser et automatiser la gestion et l'exécution des remises et des promotions

Les remises et les promotions constituent un élément essentiel du marketing mix dans de nombreux secteurs. Elles contribuent à accroître les parts de marché, les volumes de ventes et les bénéfices des fabricants, des distributeurs, des détaillants et des autres partenaires de canal. Compte tenu de leur importance pour la réussite de l'entreprise, il est essentiel de gérer les offres promotionnelles de façon efficace. Malheureusement, la structure complexe et les implications comptables de ces programmes les rendent souvent difficiles à gérer.

L'utilisation de processus manuels, de systèmes distincts et de feuilles de calcul pour suivre le volume des achats/ventes, pour calculer les ajustements de prix et les montants des remises, pour gérer les régularisations comptables et pour créer, traiter et rapprocher les remises ou d'autres demandes est une méthode inefficace, qui nécessite beaucoup de main-d'œuvre et qui est source d'erreurs.

La nouvelle application SuiteApp **Rebate and Trade Promotions** simplifie la gestion et l'exécution des remises et des promotions des fabricants, ce qui permet de gagner du temps et

d'accroître l'efficacité en centralisant et en automatisant la création, l'exécution, la gestion des régularisations comptables et le rapprochement des programmes de remise fournisseur et client.

- **Ententes et contrats.** Créez et gérez facilement des ententes de remise et de promotion dans NetSuite. Définissez les conditions du contrat telles que la durée, le type et le montant de la remise, la qualification des transactions, etc.
- **Exécution.** NetSuite calcule automatiquement les montants des remises pour les transactions valides en combinant les calculs pertinents des ententes cumulables ou, dans le cas d'ententes non cumulables, en sélectionnant la "meilleure" offre pour chaque commande.
- **Demandes et décaissements.** NetSuite automatise également le processus de règlement et de rapprochement grâce à la prise en charge de plusieurs méthodes de calcul - calcul basé sur le pourcentage, montant fixe, coût fixe et profit garanti - et à la possibilité de choisir parmi plusieurs options de base de coût.
- **Comptabilité d'exercice.** À mesure que les transactions liées aux remises sont reportées dans le grand livre, par exemple lorsqu'une commande est facturée, les montants des remises sont automatiquement accumulés.
- **Production de rapports et analyse.** Les fonctions de production de rapports permettent d'obtenir une meilleure visibilité financière en suivant les demandes et les décaissements estimés ou pro forma, tout en permettant aux sociétés de tenir compte des retours et des autres retenues lors de l'émission des paiements finaux.

Receiving : Sale : Rebate Transaction ←

2022 Annual Vendor Incentive

Save Cancel Change ID Actions

Primary Information

AGREEMENT NAME *	AGREEMENT REFERENCE #	<input checked="" type="checkbox"/> STACKABLE REBATE
2022 Annual Vendor Incentive	123456	
AGREEMENT START DATE *	AGREEMENT END DATE *	<input type="checkbox"/> NO END DATE
1/1/2022	12/31/2022	
STATUS	COMMENTS	AGREEMENT #
Active		6
SUBSIDIARY *		
Parent		

L'application SuiteApp Rebate and Trade Promotions renforce le contrôle.

Des fonctions de classification de projet supplémentaires améliorent la visibilité et la production de rapports

Compte tenu des poussées inflationnistes et de l'instabilité de l'économie, les sociétés examinent de plus près les projets et les budgets associés afin de déterminer où il est prioritaire d'investir du temps et des ressources dès maintenant. Les décideurs s'appuient sur la comptabilité de projet pour recueillir ces données, s'informer de l'état des coûts directs, des frais généraux et des revenus pour un projet spécifique, et veiller à ce que les projets soient classés de manière rapide et précise.

Dans NetSuite 2022 version 2, les utilisateurs peuvent définir des valeurs par défaut pour le service, l'emplacement et la classe dans les enregistrements de projet, ce qui permet de gagner du temps et d'améliorer la qualité des données en garantissant que les dépenses et les revenus liés au projet sont catégorisés correctement. Les utilisateurs peuvent remplacer ces valeurs par défaut lorsque c'est nécessaire. Cela leur permet d'améliorer le suivi des projets et la production de rapports financiers.

Engagement de frais et validation de budget

NetSuite 2022.2 apporte de nouvelles fonctions pour l'engagement de frais et la validation de budget. Ces améliorations permettront aux clients de **créer des budgets pour des combinaisons spécifiques de compte, de segment et de période**. Après quoi, les clients pourront valider les demandes d'approvisionnement, les bons de commande et les factures de fournisseur par rapport à un budget spécifique.

Les améliorations apportées à l'engagement de frais et à la validation de budget dans NetSuite 2022.2 seront très utiles pour les organismes sans but lucratif, car ces derniers utilisent une méthode de comptabilité par fonds qui privilégie la responsabilité plutôt que la rentabilité. Les organismes sans but lucratif ont des exigences particulières en matière de production de rapports. Il s'agit pour eux de montrer comment l'argent est dépensé plutôt que le profit réalisé, en particulier lorsque les ressources sont dédiées à un objectif ou à une période spécifique. Ainsi, la dernière version de NetSuite offre la possibilité **d'élaborer des budgets et de produire des rapports pour les revenus et les dépenses par comptes et par segments**, par exemple : programme, service, subvention et type de revenu.

Par ailleurs, les organisations peuvent désormais élaborer des budgets pour des périodes qui ne correspondent pas à l'exercice financier. Cette amélioration est très utile pour l'élaboration d'un budget pluriannuel des subventions. Les budgets peuvent être entrés tous les mois, et

désormais, tous les trimestres ou tous les ans. Les utilisateurs peuvent ensuite effectuer des validations pour tout type de méthode de budgétisation (mensuelle, trimestrielle ou annuelle).

En plus d'éviter les dépassements grâce à une vue plus granulaire des budgets, ces améliorations sont très utiles pour la gestion des frais grâce au contrôle automatisé des excédents de dépense. Les décideurs sont avertis si une transaction dépasse le budget pour cette combinaison de compte et de segment. Ils peuvent choisir de recevoir des avertissements tous les mois ou tous les ans, ainsi que des avis lorsqu'un budget atteint un seuil déterminé.

Si aucun budget n'est disponible pour la combinaison de compte et de segment requise, l'amélioration de la validation hiérarchique des budgets permettra de passer au compte ou au segment parent pour trouver les fonds disponibles.

Fonctions supplémentaires pour le connecteur Shopify

Pour les utilisateurs de Shopify, la dernière version de NetSuite fournit un reflet plus précis de l'argent gagné par le biais de la plate-forme. La nouvelle fonction de **synchronisation des rapports sur les versements Shopify** tient compte des frais de passerelle, d'interchange, de transaction et de processeur facturés par la plate-forme. Grâce à cette nouvelle fonction, les **ventes au comptant reflètent le paiement net**, et les frais sont automatiquement imputés au compte de frais approprié dans NetSuite. Cela permet aux commerçants de rapprocher facilement les dépôts en banque du montant réel du paiement reçu.

Découvrez en quoi NetSuite 2022 version 2 peut vous aider

Ce ne sont là que quelques-unes des fonctions notables de cette version. Pour obtenir plus d'informations sur la liste complète des fonctions et sur leur utilisation, lisez les [notes de version](#).

Surtout, n'oubliez pas de demander votre compte de test [Aperçu de version](#) pour vérifier comment ces nouveautés fonctionneront avec vos données, flux de travail et personnalisations.

Les informations qui précèdent sont destinées à présenter notre orientation générale concernant les produits. Elles ne sont fournies qu'à titre informatif et ne peuvent être intégrées dans un contrat. Elles ne sauraient constituer un engagement d'Oracle à offrir l'un ou l'autre de ces composants, code ou fonctionnalités, ni servir de base pour une décision d'achat. Le développement, la commercialisation, la mise à disposition et la tarification des caractéristiques ou fonctionnalités décrites pour les produits Oracle sont susceptibles d'être modifiés et restent à la seule discrétion d'Oracle Corporation.

