

# Comptabilité et configuration des stocks en consignation NetSuite 2026.1

By houseblend.io Publié le 14 avril 2026 26 min de lecture



## Résumé analytique

L'inventaire en consignation est un accord dans lequel un fournisseur (le consignateur) place des marchandises chez un acheteur (le consignataire), mais en conserve le titre juridique jusqu'à ce que les marchandises soient vendues. Cette étude fournit une analyse approfondie de la gestion des stocks en consignation dans la version 2026.1 d'Oracle NetSuite, en se concentrant sur les étapes de mise en œuvre et les implications financières. En substance, la consignation transfère le coût et le risque liés aux stocks de l'acheteur vers le vendeur (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). En déchargeant les stocks invendus, les acheteurs peuvent réduire considérablement leur fonds de roulement et leurs niveaux de stocks (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). Par exemple, un cas a noté qu'un fabricant utilisant la consignation a réduit ses stocks opérationnels de plus de 75 % (passant de millions à des centaines de milliers), soulignant l'ampleur potentielle du soulagement du fonds de roulement. Cependant, selon les normes IFRS et les PCGR américains (ASC 606/IFRS 15), la [reconnaissance du revenu](#) reste différée jusqu'à la vente finale au client utilisateur (Source: [studylib.net](http://studylib.net)), ce qui signifie que le consignateur doit comptabiliser les stocks en consignation dans ses livres, accompagnés d'une créance correspondante (Source: [studylib.net](http://studylib.net)). Cela a des effets importants sur la comptabilité et les flux de trésorerie. NetSuite manquait historiquement de modules de consignation natifs, forçant des solutions de contournement complexes (par exemple, commandes de vente temporaires, factures et écritures de journal d'inversion dans un compte distinct « Stocks en consignation ») (Source: [community.oracle.com](http://community.oracle.com)). La [version 2026.1](#) devrait fournir un support formel à la consignation — tel qu'un statut d'inventaire dédié, des types d'emplacement ou de transaction — pour rationaliser le traitement. Ce rapport examine le contexte des stocks en consignation, les règles comptables, les avantages et risques pour la chaîne d'approvisionnement (y compris les données de cas issues d'études publiées), ainsi que les étapes détaillées pour configurer la consignation dans NetSuite. Nous présentons la preuve que, lorsqu'elle est mise en œuvre avec des processus et une technologie appropriés, la consignation peut être une situation « gagnant-gagnant » permettant une réduction des stocks et une meilleure visibilité (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). À l'inverse, des échecs dans la conception des contrats ou des systèmes peuvent créer des inefficacités et des dépendances « verrouillées » (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). Nous incluons des tableaux de données résumant les facteurs clés de succès et les impacts financiers, et nous concluons avec des directives et des orientations futures (par exemple, l'IA et l'automatisation dans la consignation, l'évolution des directives IFRS). Toutes les affirmations sont étayées par des sources faisant autorité et des analyses de cas issues de la littérature.

## Introduction et contexte

**Définition et objectif** : Dans un programme de stocks en consignation, le vendeur (consignateur/fournisseur) expédie des marchandises à l'acheteur (consignataire/détaillant) mais conserve la propriété jusqu'à ce que le produit soit vendu. L'acheteur ne paie les marchandises consignées qu'après la vente (ou l'utilisation), ce qui réduit ses dépenses en capital initiales. Comme le note [180], la consignation « implique la propriété des stocks par le vendeur, même si le stock est physiquement détenu sur le site de l'acheteur » (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). Le consignateur supporte le risque lié aux stocks et inscrit les marchandises à son bilan, tandis que le consignataire se contente de stocker et de vendre les marchandises pour le compte du vendeur. Cela diffère de l'achat normal (où le titre de propriété est transféré à la livraison) et des programmes typiques de gestion des stocks par le fournisseur (VMI) dans lesquels le fournisseur peut gérer le réapprovisionnement, mais où le titre de propriété est souvent transféré plus tôt. Dans la consignation, l'**acheteur** contrôle toujours les quantités commandées, alors que dans le VMI, le fournisseur peut réapprovisionner. Comme l'explique [183], une fois que les stocks consignés sont utilisés ou vendus, la propriété est transférée à l'acheteur ; cependant, « contrairement aux programmes VMI traditionnels, la commande de stocks reste de la responsabilité de l'acheteur, et non du vendeur » (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)).

**Motivation et tendances** : La consignation est utilisée dans les secteurs où le risque lié aux stocks est élevé ou la demande incertaine, tels que les pièces détachées automobiles, la mode, les composants électroniques et les fournitures médicales. En différant le paiement et en transférant le risque de stockage, les acheteurs améliorent leur liquidité et la disponibilité du service. Le vendeur bénéficie de l'obtention d'un espace en rayon et de meilleures opportunités de prévision. La dernière décennie a vu un regain d'intérêt pour la consignation en raison de la volatilité de la chaîne d'approvisionnement (par exemple, les chocs liés au COVID-19) et du resserrement des conditions de financement. Des coûts de détention des stocks plus élevés (induits par les taux d'intérêt et les coûts du capital) rendent la consignation attrayante : elle transfère le fardeau du **coût du capital** de l'acheteur vers le fournisseur (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). En fait, [128] déclare : « La consignation de stocks (IC) a été largement considérée comme une méthode de transfert du fardeau de la propriété et du coût des stocks de l'acheteur vers le fournisseur pour le bénéfice de l'acheteur » (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). Cette vision centrée sur la comptabilité sous-tend une grande partie de l'attrait : les acheteurs peuvent réduire considérablement les stocks déclarés et le fonds de roulement, comme documenté empiriquement. La section 4 ci-dessous fournit des données sur l'ampleur de ces réductions (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)).

**Comptabilité et transfert de contrôle** : Selon la norme IFRS 15 (Revenus issus de contrats avec des clients) et les directives analogues des PCGR américains (ASC Topic 606), la question clé est de savoir **quand le contrôle et les risques liés aux stocks sont transférés**. Dans un accord de consignation, le contrôle reste avec le consignateur jusqu'à la vente. L'IFRS 15 demande explicitement aux entités d'évaluer si un consignataire (par exemple, un détaillant) a obtenu le contrôle à la livraison (Source: [studylib.net](http://studylib.net)). Si ce n'est pas le cas, l'accord est une consignation, pas une vente directe. Dans ce cas, « aucun revenu ne doit être comptabilisé ; aucun coût des ventes n'est comptabilisé ; les stocks restent dans les livres de l'entité » (Source: [studylib.net](http://studylib.net)). En d'autres termes, le vendeur ne peut pas comptabiliser une vente ou un coût tant que le client final n'a pas réellement acheté l'article. Par conséquent, le consignateur continue de déclarer le stock consigné comme **inventaire** (actif) et, une fois vendu, comptabilise une **créance** pour le prix du vendeur (Source: [studylib.net](http://studylib.net)). Les directives de mise en œuvre des IFRS suggèrent même que le vendeur « comptabilise les stocks en consignation comme un actif... mesure au **plus bas du coût ou de la valeur nette de réalisation**, et comptabilise une créance... pour le montant à recevoir lors de la vente » (Source: [studylib.net](http://studylib.net)). Du point de vue de l'acheteur, comme aucun titre de propriété n'a été transféré, il n'y a ni inventaire ni dépense dans ses livres jusqu'à la vente. En effet, l'« acheteur » encourt un passif éventuel (de remettre de l'argent après la vente) et bénéficie de la vente des marchandises sans débours financier préalable. Ces règles comptables (IFRS 15/ASC 606) sont essentielles pour refléter correctement la consignation dans les états financiers.

**Portée et contexte NetSuite** : Oracle NetSuite est un **système ERP cloud** de premier plan utilisé par de nombreuses entreprises du marché intermédiaire. Historiquement, NetSuite manquait de fonctionnalités de consignation intégrées (contrairement à certaines suites ERP), de sorte que les entreprises ont improvisé avec des solutions de contournement complexes (Source: [community.oracle.com](http://community.oracle.com)). Dans la prochaine version 2026.1, NetSuite devrait introduire un support natif pour les stocks en consignation (consignation fournisseur) dans le cadre de sa suite de chaîne d'approvisionnement. Ce rapport examine ce que le support de la consignation implique probablement (étapes de configuration, flux de transactions) et comment il impactera la comptabilité financière et les opérations. Nous intégrons plusieurs points de vue : stratégie de chaîne d'approvisionnement, normes comptables, mise en œuvre de logiciels et gestion du changement. Des citations étendues et des exemples de cas ancrent notre analyse dans la recherche publiée. Le reste du rapport est organisé comme suit :

- La section 2 examine les **implications comptables et financières** de la consignation (IFRS vs PCGR, effets sur le bilan et le compte de résultat).
- La section 3 étudie les **impacts opérationnels et sur la chaîne d'approvisionnement**, y compris la réingénierie des processus requise et les avantages/risques potentiels issus d'études universitaires et industrielles (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)) (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)).
- La section 4 détaille les **considérations de mise en œuvre de NetSuite 2026.1**, décrivant la configuration, les flux de transactions et l'impact sur les stocks, le coût des marchandises et les comptes fournisseurs/clients, en s'appuyant sur les expériences des utilisateurs (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)).

[community.oracle.com](https://community.oracle.com)) (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)).

- La section 5 présente des **études de cas et des exemples**, mettant en évidence les déploiements réels et les résultats numériques.
- La section 6 discute des **implications et des orientations futures**, y compris les technologies émergentes et les tendances mondiales de la chaîne d'approvisionnement.
- La section 7 conclut avec les principales conclusions et recommandations pour les entreprises adoptant la consignation dans NetSuite.

Tout au long du rapport, nous fournissons des informations basées sur des données et des preuves, des comparaisons tabulées et des conseils exploitables pour les dirigeants financiers et opérationnels.

## Impact comptable et financier des stocks en consignation

### Reconnaissance du revenu et traitement au bilan

Selon les normes IFRS et les PCGR américains, les accords de consignation sont structurés pour différer le revenu jusqu'à la vente finale. Comme indiqué dans les directives de mise en œuvre de l'IFRS 15, une entité « doit évaluer si la tierce partie prend le contrôle du produit au moment de la livraison » à un consignataire (Source: [studylib.net](https://studylib.net)). Si le consignataire n'obtient **pas** le contrôle à la livraison, les marchandises sont détenues en consignation et le vendeur ne doit pas comptabiliser de revenus ou de coûts à ce moment-là (Source: [studylib.net](https://studylib.net)). Au lieu de cela, la comptabilité du consignateur reflète l'accord comme suit :

- **Stocks au bilan** : Le consignateur continue de porter les **stocks en consignation** comme un actif à son bilan. Les marchandises sont évaluées au coût (ou au plus bas du coût et de la valeur nette de réalisation), tout comme pour les stocks normaux (Source: [studylib.net](https://studylib.net)). Du point de vue du consignateur, rien n'a vraiment changé, sauf l'emplacement. Le consignataire détient un passif implicite (de retourner ou de payer les marchandises lorsqu'elles sont vendues). En revanche, le consignataire ne comptabilise *aucun* actif pour les marchandises consignées invendues.
- **Revenu et coût des marchandises vendues (COGS)** : Le revenu et le coût des marchandises vendues (COGS) ne sont comptabilisés que lorsque le client final achète l'article. À ce moment-là, le consignateur traite le transfert de titre comme une vente conventionnelle. Ce report s'aligne sur le critère de contrôle de l'IFRS 15/ASC 606. Pour l'acheteur, il n'y a également aucune vente ou dépense dans ses livres jusqu'à ce qu'il vende à son client.
- **Créances/Dettes** : Lorsque la vente finale a lieu, le consignateur enregistre généralement une créance pour le prix de vente des marchandises (ou négocie les conditions de paiement avec le consignataire) (Source: [studylib.net](https://studylib.net)). Le consignataire enregistre simultanément une dette ou un passif couru pour le paiement dû au vendeur. Une directive IFRS stipule explicitement : « Comptabiliser une créance sur le consignataire pour le montant à recevoir lors de la vente des stocks... Le montant de la créance correspond au passif du consignataire » (Source: [studylib.net](https://studylib.net)). En d'autres termes, le consignateur et le consignataire enregistrent effectivement des écritures miroir de créances/dettes au moment de la vente (le paiement éventuel solde cette créance et ce passif).

Le tableau 1 résume ces impacts sur les principaux postes des états financiers :

POSTE AFFECTÉ	CONSIGNATEUR (VENDEUR)	CONSIGNATAIRE (ACHETEUR)
<b>Stocks (Bilan)</b>	Conserve les stocks (actif) jusqu'à la vente (Source: <a href="http://studylib.net">studylib.net</a> )	Ne comptabilise <i>pas</i> les stocks (pas encore de titre) (Source: <a href="http://studylib.net">studylib.net</a> )
<b>Revenu (Compte de résultat)</b>	Comptabilisé uniquement lors de la vente à l'utilisateur final (Source: <a href="http://studylib.net">studylib.net</a> )	Aucun revenu (vente du vendeur)
<b>COGS (Compte de résultat)</b>	Comptabilisé lors de la vente à l'utilisateur final (Source: <a href="http://studylib.net">studylib.net</a> )	Aucun COGS comptabilisé (jamais possédé)
<b>Créances/Dettes</b>	Enregistre une créance sur l'acheteur lors de la vente (Source: <a href="http://studylib.net">studylib.net</a> )	Enregistre une dette/passif envers le vendeur lors de la vente
<b>Flux de trésorerie</b>	Reçoit de l'argent lorsque la vente est réglée	Paie le vendeur après avoir vendu les marchandises

Tableau 1 : Impact sur les états financiers des stocks en consignation (traitement IFRS/PCGR). Citations : directives IFRS 15 (Source: [studylib.net](http://studylib.net)) (Source: [studylib.net](http://studylib.net)).

Économiquement, la consignation déplace les charges liées au fonds de roulement. Du point de vue de l'acheteur/consignataire, les stocks sont effectivement hors bilan jusqu'à leur vente, ce qui améliore les ratios de liquidité. Dans une étude, un fabricant pratiquant la consignation a vu ses actifs de stocks diminuer considérablement, comme le montrent les actions du tableau 1. Conformément à la proposition 3 de [126], les acheteurs peuvent « réduire les stocks et autres besoins connexes en fonds de roulement » grâce à la consignation (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)), tandis que les fournisseurs investissent dans ces mêmes stocks et créances. Ainsi, la consignation transforme ce qui serait autrement un « investissement en stocks » de l'acheteur en stocks financés par le vendeur.

## Normes comptables et contrôles

Bien que l'IFRS 15 fournisse un cadre clair, les entreprises doivent veiller à respecter tous les principes d'une vente. Si le vendeur n'a aucun droit de retour auprès du consignataire et supporte un risque lié aux stocks important, alors selon l'ASC 606 et l'IFRS 15, l'accord n'est pas une vente à la livraison (Source: [studylib.net](http://studylib.net)). Par exemple, si un consignataire pouvait retourner librement des unités invendues, cela créerait un scénario de *droit de retour*, généralement traité de manière similaire à la consignation dans la reconnaissance des revenus. Les directives d'audit suggèrent d'évaluer les accords de consignation selon les dispositions relatives au « droit de retour », en veillant à ce qu'aucun revenu ne soit comptabilisé avant que la vente réelle n'ait lieu.

En pratique, les entreprises doivent documenter clairement les conditions contractuelles (obligations de paiement, période de consignation, clauses de retour) pour assurer la conformité. La comptabilité de consignation selon les IFRS pourrait traiter l'accord comme un financement : le consignateur a un actif (stocks) et un actif financier (créance) jusqu'à la vente, tandis que le consignataire a un passif financier (envers le consignateur) plutôt que des stocks dans ses livres (Source: [studylib.net](http://studylib.net)). Les PCGR américains (ASC 606) aboutissent à des conclusions similaires grâce à leur modèle basé sur le contrôle. En bref, l'impact comptable est bien défini : **pas de vente/COGS lors de l'expédition ; vente/COGS uniquement lorsque la vente finale a lieu** (Source: [studylib.net](http://studylib.net)).

## Impact sur les indicateurs financiers

Le décalage dans le temps de la reconnaissance des revenus et des stocks a de multiples implications :

- **Fonds de roulement et ratios** : Les entreprises consignataires « sortent » effectivement les stocks (hors bilan) et les COGS. Cela améliore les indicateurs tels que la rotation des stocks et le ratio de liquidité générale pour l'acheteur. Le bilan du fournisseur, à l'inverse, gonfle avec les stocks et les créances jusqu'à ce que les ventes aient lieu. Les analystes doivent ajuster les attentes en matière de ratios. Par exemple, une position de stock importante chez le vendeur pourrait toujours répondre aux exigences de divulgation IFRS.
- **Flux de trésorerie** : La conservation de la trésorerie est une motivation principale pour les acheteurs. En ne payant qu'après la vente, les acheteurs retardent les sorties de fonds. Les vendeurs, cependant, attendent le paiement jusqu'à ce que les marchandises soient vendues, ce qui peut allonger leur cycle de conversion de trésorerie. Les entreprises peuvent compenser cela avec des accords de consignation (par exemple, net-30 à la vente). Du point de vue de l'acheteur, la consignation s'apparente à un financement par le fournisseur.

- **Risque d'obsolescence** : Les fournisseurs assument le risque lié aux stocks invendus. Si la demande est inférieure aux prévisions, le fournisseur supporte des stocks invendables. Cela peut nécessiter des démarques ou des retours, qui doivent être anticipés et comptabilisés.

Dans l'ensemble, les effets financiers peuvent être significatifs. Une proposition issue de la littérature sur la chaîne d'approvisionnement note qu'un programme de consignation bien géré « peut améliorer la performance tant pour l'acheteur (par la réduction des stocks et du fonds de roulement associé) que pour le fournisseur (par une augmentation des services à valeur ajoutée... avec une meilleure visibilité et planification de la demande) (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). » Cet avantage opérationnel doit être mis en balance avec l'augmentation du capital du fournisseur immobilisé dans les stocks en consignation.

## Implications opérationnelles et de chaîne d'approvisionnement

Bien que la consignation soit souvent abordée sous l'angle comptable, il s'agit fondamentalement d'une pratique de chaîne d'approvisionnement nécessitant des changements de processus. Nous résumons les considérations clés, en nous appuyant sur des sources académiques et industrielles :

- **Réingénierie des processus** : La consignation nécessite d'adapter les flux de travail d'approvisionnement, de réception, d'inventaire et de facturation. Par exemple, [197] a constaté que le processus de réception ERP d'un fabricant a été modifié afin que les pièces entrantes soient d'abord marquées comme « consignées ou non consignées », nécessitant un nouveau champ de données dans le système (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). L'entreprise a également physiquement séparé les stocks en consignation des stocks propres pour simplifier le suivi (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). Le tableau 2 (ci-dessous) met en évidence les changements de processus courants. Ces changements signifient que les systèmes informatiques (comme NetSuite) doivent être configurés pour identifier les marchandises consignées dès leur réception, suivre leur utilisation et déclencher la facturation appropriée du fournisseur uniquement lors de la consommation.
- **Avantages (Visibilité et collaboration)** : Des études de cas ont documenté les avantages pour la chaîne d'approvisionnement. Lorsqu'elle est bien effectuée, les fournisseurs bénéficient d'une visibilité en temps réel sur la demande (ils voient les données de consommation et peuvent planifier le réapprovisionnement ou la production), similaire aux gains de la gestion des stocks par le fournisseur (VMI) (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). En effet, une étude note que « les entreprises fournisseurs sont capables de surveiller en temps réel le rythme du transfert de stock... offrant aux fournisseurs bon nombre des mêmes avantages de visibilité que... les programmes VMI » (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). Cette amélioration de la prévision et de la planification peut réduire les ruptures de stock et les besoins en stock de sécurité. Pour les acheteurs, détenir moins de stocks pivots libère de l'espace d'entrepôt et réduit les coûts de détention.
- **Défis et risques** : La mise en œuvre de la consignation n'est pas triviale. [131] identifie que le succès dépend de multiples facteurs : caractéristiques physiques des produits, considérations financières (coût du capital pour les deux parties), systèmes techniques et termes contractuels juridiques (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). Le tableau 3 (page suivante) présente ces facteurs. Par exemple, les articles volumineux ou périssables peuvent être inadaptés à moins qu'un stockage approprié ne soit organisé. Un coût du capital élevé pour un fournisseur peut rendre la consignation non rentable. Un suivi robuste (code-barres/RFID, cycles de rafraîchissement) est généralement requis (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). Les contrats juridiques doivent définir le transfert de risque, l'assurance, la période de consignation et les clauses de sortie.

De plus, une consignation continue peut « enfermer » les partenaires. Une analyse académique avertit que la consignation à long terme peut accroître la « spécificité des actifs » – des investissements dans des processus personnalisés ou des systèmes informatiques qui lient un fournisseur à un seul acheteur (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). Les fournisseurs doivent s'assurer qu'ils ne dépendent pas uniquement d'un seul gros client en consignation. Inversement, les acheteurs se retrouvent liés au fournisseur pour maintenir le flux des stocks. Les deux parties doivent prévoir des plans de contingence une fois le stock immobilisé.

- **Comparaison avec les modèles VMI et traditionnels** : La consignation est souvent confondue avec le VMI ou le drop-shipping. Les distinctions clés sont résumées dans le tableau 3. Contrairement aux modèles d'expédition directe (drop-ship) où le fournisseur envoie les marchandises directement au client final en contournant l'inventaire de l'acheteur, la consignation conserve physiquement les marchandises dans les installations de l'acheteur. Par rapport au VMI, la consignation maintient le titre de propriété chez le fournisseur plus longtemps (la plupart des accords VMI transfèrent le titre lors de l'expédition). Cela signifie que la comptabilité et la logistique diffèrent. Nous soulignons que les entreprises ne doivent pas confondre les effets de financement de la consignation avec les programmes logistiques fournisseurs ordinaires.

*Le tableau 2 compare la consignation avec d'autres stratégies d'inventaire, et le tableau 3 (ci-dessous) liste les facteurs de succès.*

CATÉGORIE DE FACTEUR	CONSIDÉRATIONS CLÉS
<b>Problèmes de produits</b>	Poids, taille ou durée de conservation des marchandises ; quantités minimales de commande ; périssabilité (Source: <a href="http://www.redalyc.org">www.redalyc.org</a> ).
<b>Problèmes financiers</b>	Coût du capital (taux d'intérêt) pour le fournisseur vs l'acheteur ; capacité à financer des soldes de consignation potentiellement importants (Source: <a href="http://www.redalyc.org">www.redalyc.org</a> ).
<b>Problèmes techniques</b>	Besoin de changements informatiques/ERP : suivi des stocks consignés vs possédés (ex: nouveaux champs/statuts) (Source: <a href="http://www.redalyc.org">www.redalyc.org</a> ); étiquetage code-barres/RFID ; outils de visibilité des stocks.
<b>Juridique/Contractuel</b>	Termes du contrat : période de consignation, droits de retour, clauses de résiliation, ajustements de prix. Spécification claire du transfert de titre et de risque.

Tableau 2 : Considérations clés pour la mise en œuvre de programmes de consignation (d'après [131] et [197]). Les entreprises doivent aborder les facteurs produits, financiers, techniques et juridiques pour garantir le succès.

La recherche basée sur des propositions suggère que sans une prise en compte approfondie de ces facteurs, la consignation peut ne pas apporter les avantages escomptés. Inversement, lorsqu'elle est correctement conçue, elle peut constituer un avantage stratégique pour les deux parties. Une étude complète a conclu que la consignation n'est « pas seulement une question comptable, mais aussi une pratique de gestion nécessitant des changements de processus... [qui] offrent des avantages opérationnels tant pour les acheteurs que pour les fournisseurs via une visibilité accrue de la demande » (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). Ainsi, la mise en œuvre de la consignation dans NetSuite (ou tout autre ERP) doit être abordée comme un projet interfonctionnel, impliquant la finance, la chaîne d'approvisionnement et l'informatique.

## NetSuite 2026.1 Inventaire en consignation : Configuration et fonctionnement

NetSuite 2026.1 devrait introduire des fonctionnalités officielles d'inventaire en consignation. Sur la base des retours des utilisateurs et des systèmes ERP analogues, voici comment une entreprise pourrait configurer et utiliser l'inventaire en consignation dans cette version :

- 1. Activer les options avancées d'inventaire et de consignation** : Tout d'abord, assurez-vous que *Advanced Inventory* (NetSuite Advanced Inventory Management) est activé. Dans la nouvelle version, il peut y avoir un bouton ou une préférence pour « Inventory on Consignment » ou similaire. Si disponible, activez les fonctionnalités de gestion de la consignation dans la configuration. Cela peut ajouter des champs aux enregistrements d'articles (ex: « Consignment Vendor ») ou aux enregistrements d'emplacements (ex: marquer un emplacement comme étant uniquement pour la consignation).
- 2. Définir des comptes GL spécifiques à la consignation** : Créez des comptes de grand livre dédiés pour l'inventaire en consignation. Par exemple, un compte d'actif « Consignment Inventory » et un compte de coût des marchandises vendues (COGS) correspondant. Ceux-ci permettent de suivre les stocks consignés séparément des stocks achetés (comme l'utilisateur dans [160] l'a fait manuellement). Un fournisseur en 2009 a dû utiliser un compte d'inventaire « Consignment-Inventory » pour accumuler les coûts (Source: [community.oracle.com](http://community.oracle.com)). Avec une fonctionnalité intégrée, les transactions devraient être comptabilisées automatiquement dans ces comptes.
- 3. Configurer les enregistrements d'articles et de fournisseurs** : Marquez les articles d'inventaire qui seront consignés. Il pourrait y avoir une case à cocher au niveau de l'article (ex: « Enable Consignment Stock »). Configurez également le fournisseur en tant que fournisseur de consignation. Dans l'enregistrement du fournisseur, NetSuite pourrait exiger un paramètre spécifiant les conditions de paiement liées à la consignation (ex: « Invoice on sale only »). Si ce n'est pas disponible, cela peut être géré en faisant correspondre les comptes fournisseurs aux bons de commande plus tard.
- 4. Réception des marchandises en consignation** : Contrairement à une réception d'achat normale, les réceptions en consignation ne passent probablement pas par une facture fournisseur immédiate. Dans NetSuite 2026.1, le processus recommandé est :
  - Saisir un **Item Receipt** (ou éventuellement un ajustement d'inventaire) indiquant la réception des marchandises consignées du fournisseur. Cela enregistre l'augmentation du stock disponible (dans un emplacement de consignation) sans créer de compte fournisseur (AP). De

nombreux systèmes ERP comptabilisent les réceptions consignées directement dans un compte de passif de consignation fournisseur ou similaire (dans NetSuite, cela peut rester inchangé si aucune facture n'est créée).

- Le reçu d'article devrait créditer le compte d'actif de consignation (pas le COGS d'inventaire normal). Si ce n'est pas automatisé, on peut effectuer une écriture de journal en faisant en sorte que le reçu d'article utilise le compte « Consignment Inventory ». Dans [197], les chercheurs ont dû mettre à jour la conception de l'ERP pour marquer les articles comme consignés à la réception (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). Dans NetSuite, la version 2026.1 pourrait ajouter un champ « is consigned » sur les reçus d'articles pour automatiser cette comptabilisation.

**5. Gestion des stocks :** Les articles consignés doivent être stockés séparément ou marqués dans le système. NetSuite pourrait permettre d'utiliser des « statuts d'inventaire » ou des « emplacements » spéciaux pour la consignation. La meilleure pratique (et suggérée par [197]) est de séparer physiquement les stocks consignés des stocks achetés et de les marquer dans l'ERP. Les fonctionnalités d'emplacement/entrepôt de NetSuite peuvent refléter cela. Un emplacement avancé ou un sous-emplacement peut être utilisé (par exemple, un emplacement « Consigned Stock »). Cela garantit que lors de l'exécution des commandes, les articles consignés peuvent être identifiés et consommés en conséquence.

**6. Ventes et consommation :** Lorsqu'un article consigné est vendu (ex: une commande client est expédiée à partir du stock de consignation vers un client), NetSuite devrait déclencher la comptabilisation des revenus et les flux de coûts.

- Sur la **commande client**, l'article de ligne serait prélevé dans l'emplacement d'inventaire de consignation.
- NetSuite générerait normalement les revenus lors de l'expédition. Pour le COGS et l'inventaire, puisque le stock a été marqué comme consigné, le système déplacerait le coût de « Consignment Inventory » vers « COGS » (d'après [160], l'utilisateur a manuellement fait en sorte que le COGS soit dirigé vers un compte spécifique à la consignation).
- Après cela, NetSuite peut créer automatiquement une **facture fournisseur** (ou une écriture AP) pour la quantité vendue. Le montant de la facture fournisseur doit être égal au coût actuel ou au prix contractuel de ces unités. En termes IFRS, cela réalise la vente du fournisseur et l'obligation de paiement de l'acheteur. Si une correspondance automatique n'est pas fournie, on peut annuler l'entrée de réception temporaire et enregistrer l'AP réel. Mais idéalement, NetSuite devrait créer un AP à partir de la commande client ou de la facturation de consignation intégrée. En l'absence d'une nouvelle fonctionnalité, les utilisateurs devaient historiquement annuler et refacturer manuellement (Source: [community.oracle.com](http://community.oracle.com)).

**7. Facturation et règlements :** Le fournisseur n'est facturé (et le consignataire ne paie) qu'une fois la vente réelle des marchandises consignées enregistrée. NetSuite 2026.1 pourrait introduire une transaction de « facturation de consignation » : lors de l'exécution d'une commande client à partir du stock de consignation, le système pourrait générer automatiquement un compte à payer au fournisseur de consignation pour cette quantité. Cela créditerait les « Comptes fournisseurs » et débiterait le « COGS » (terminant le basculement antérieur de l'actif de consignation vers la dépense). Les écritures de comptes clients et de revenus du consignataire restent inchangées (ils ont vendu à leur client).

**8. Écritures de journal (si manuelles) :** Si NetSuite n'automatise pas entièrement les étapes 6-7, l'entreprise peut avoir besoin d'écritures de journal d'ajustement. Par exemple, comme vu dans [160], les entreprises effectuaient une facture de vente puis une écriture de journal d'annulation pour compenser la vente et reclasser le COGS dans un compte de consignation. Dans la version 2026.1, celles-ci peuvent être minimisées par une liaison appropriée des transactions. Mais les analystes doivent auditer pour s'assurer que toutes les écritures manuelles sont compensées par les nouveaux flux automatisés.

**9. Reporting et réconciliation :** Utilisez les rapports NetSuite pour surveiller les stocks de consignation. Les rapports doivent afficher séparément l'inventaire consigné en main et sa valeur. Les recherches enregistrées de NetSuite ou les rapports de consignation intégrés (si fournis) peuvent afficher les soldes de consignation ouverts par fournisseur ou emplacement. Une réconciliation régulière est recommandée : le fournisseur peut émettre des relevés des marchandises consignées vendues (comme [197] l'a mentionné, une entreprise fournissait des « calendriers de vieillissement » périodiques au fournisseur). Les livres doivent réconcilier les dossiers du fournisseur avec le grand livre de consignation NetSuite.

Ces étapes de configuration doivent être couplées à des politiques internes. Par exemple, définissez qui approuve les expéditions en consignation, comment l'assurance/taxe est gérée, et comment gérer les retours (s'il y a une limite de temps ou une clause de retour). NetSuite 2026.1 peut offrir des flux de travail personnalisables pour automatiser les approbations pour les réceptions et la facturation de consignation (ex: un processus SuiteFlow qui marque les marchandises consignées et déclenche la facturation fournisseur).

#### Notes clés de mise en œuvre :

- L'essentiel est de marquer les articles/emplacements comme **consignés**. Ce marqueur de base permet aux transactions de suivre différents chemins GL.

- Assurer l'intégrité des données est critique : [197] souligne l'ajout de champs pour suivre le statut consigné au moment de la réception (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). Les utilisateurs de NetSuite devraient configurer de la même manière les reçus d'articles ou les bons de commande pour inclure un indicateur de consignation.
- Multi-société : Si le consignateur et le consignataire sont dans des filiales différentes au sein de la même instance NetSuite, les transactions inter-sociétés peuvent être utilisées : un lien inter-sociétés AR/AP. Sinon, on peut utiliser des pseudo-entités comme vu dans [160].
- Permissions : Seuls certains rôles (entrepôt, approvisionnement, comptabilité) devraient gérer les opérations de consignation, car cela touche simultanément l'inventaire et le GL.

En suivant ces étapes dans NetSuite 2026.1, les entreprises opérationnaliseront l'inventaire en consignation afin que les flux financiers s'alignent sur les directives IFRS. L'objectif important est qu'à la fin de chaque processus (réception, vente, facturation), les soldes GL et d'inventaire reflètent la réalité de qui possède et paie les marchandises, correspondant à la discussion de la section 2.

## Études de cas et exemples concrets

Plusieurs exemples industriels et études de cas illustrent les pratiques de consignation et leurs résultats :

- **Pièces automobiles (Mopar/Chrysler)** : Des exemples historiques incluent le programme de pièces Mopar de Chrysler, qui a mis en œuvre l'inventaire en consignation pour les pièces de rechange des concessionnaires (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). Cela a permis à Mopar de décentraliser l'inventaire tout en conservant la propriété, améliorant la disponibilité des pièces sans gonfler les bilans des concessionnaires. Bien que les chiffres détaillés ne soient pas publics, [194] confirme l'utilisation de la consignation dans la distribution automobile à grande échelle.
- **Fabricant d'électronique (Étude de cas LEM/ABC/XYZ)** : Une étude de 2017 a analysé trois entreprises manufacturières (sous les pseudonymes LEM, ABC, XYZ) dans un contexte de chaîne d'approvisionnement électronique (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)) (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). LEM (un grand fabricant d'électronique) n'avait aucune expérience préalable en consignation et l'évaluait avec le fournisseur ABC (expérimenté en consignation). La troisième entreprise, XYZ, avait un succès étendu en consignation. L'étude a révélé que la mise en œuvre de la consignation nécessitait de nouvelles capacités ERP : LEM a dû modifier son processus de réception des commandes pour marquer les pièces comme consignées ou non (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)), et pour suivre séparément les stocks consignés. En séparant les stocks consignés et en partageant les données d'utilisation en temps réel avec ABC, les entreprises visaient à optimiser le processus d'approvisionnement. Les auteurs rapportent qu'un cas (XYZ) a vu l'inventaire en main chuter de façon spectaculaire : « sur une période de deux ans, [l'acheteur consigné XYZ] a réduit le montant de l'inventaire porté à son bilan de 1,6 million de dollars à 400 000 dollars » (communication personnelle). Bien qu'inédite, cette anecdote s'aligne avec la découverte de [126] d'une réduction importante des stocks pour l'acheteur.
- **Consortium manufacturier** : Une autre étude s'est engagée auprès d'entreprises des secteurs manufacturier et de la vente au détail (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)) (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). Elle a conclu que les entreprises considèrent souvent la consignation à travers une « *lentille comptable* » (transfert de coût) mais que les avantages réels surviennent dans les opérations (visibilité, information sur la demande) (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)) (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). Une proposition était que, lorsqu'elle est correctement mise en œuvre, la consignation est un « gagnant-gagnant » (voir Proposition 3) (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). Inversement, la même recherche a mis en garde contre les risques d'adoption. Par exemple, les fournisseurs pourraient investir massivement (spécificité des actifs) et trouver difficile de quitter les contrats (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)).
- **Récits d'implémentation ERP** : Les communautés d'utilisateurs en ligne (forums NetSuite, groupes LinkedIn) documentent les efforts déployés pour simuler le dépôt-vente. Dans un fil de discussion du forum NetSuite, un utilisateur a décrit comment son équipe a dû recourir à l'utilisation d'une commande client (Sales Order) associée à une facturation pour déplacer le stock en dépôt, suivie d'une importante écriture d'ajustement pour corriger les comptes (Source: [community.oracle.com](http://community.oracle.com)). Il a commenté : « *Actuellement, nous créons une commande client afin de pouvoir étiqueter et expédier... puis nous devons effectuer une écriture d'ajustement (AJE) pour tout contrepasser, tout en faisant en sorte que le coût des marchandises vendues (COGS) soit imputé au nouveau compte de stock "Consignment - Inventory"... nous devons ouvrir plusieurs [comptes clients] identifiés par numéro de magasin (plus de 300), et c'est là que réside le problème.* » (Source: [community.oracle.com](http://community.oracle.com)). Cela souligne la complexité des solutions de contournement manuelles et la nécessité de solutions intégrées.

De ces cas émergent des leçons : **l'intégration des données et la refonte des processus** sont cruciales. Les fournisseurs et les acheteurs mettent souvent en place l'EDI ou des tableaux de bord partagés afin que les ventes de biens en dépôt soient communiquées rapidement. Par exemple, LEM a fourni des « calendriers de vieillissement » des pièces en dépôt à ABC (son fournisseur) pour confirmer les niveaux de stock tampon et déclencher le réapprovisionnement (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). Une utilisation appropriée des rapports de NetSuite (ou de SuiteAnalytics) peut de la même manière synchroniser les données de dépôt entre les parties.

## Implications et orientations futures

**Implications stratégiques :** Le stock en dépôt peut être un outil stratégique à la fois pour la flexibilité et la collaboration. Comme indiqué dans [126], des programmes de dépôt bien définis peuvent renforcer les partenariats fournisseur-acheteur et même créer un avantage concurrentiel : « Cela peut être une source d'avantage concurrentiel sous le bon ensemble de résultats » (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). Pour les entreprises de produits technologiques (par exemple, électronique, pharmaceutique), où la demande est incertaine et le capital coûteux, le dépôt permet des stratégies basées sur l'offre (push) sans risque total. Les détaillants utilisant le dépôt (par exemple, boutiques de vêtements, concessionnaires de pièces automobiles) bénéficient d'assortiments plus larges avec un investissement moindre.

Cependant, les risques soulignés dans [205] doivent tempérer l'enthousiasme. Une spécificité accrue des actifs et une dépendance peuvent forcer des engagements à long terme. Les entreprises doivent négocier des conditions claires (par exemple, politiques de retour après une certaine période, conditions de rachat des stocks). Les modules de gestion financière et de contrats de NetSuite peuvent documenter et suivre ces obligations.

**Rôle de la technologie :** Les fonctionnalités de dépôt prévues dans NetSuite 2026.1 répondent à un besoin croissant du marché. Au-delà de l'ERP, les technologies émergentes renforceront le succès du dépôt. Par exemple :

- **Internet des objets (IoT) :** L'étiquetage intelligent des biens en dépôt (via RFID ou capteurs IoT) pourrait mettre à jour automatiquement NetSuite lorsque les articles sont déplacés ou vendus, améliorant ainsi la précision.
- **Blockchain/Registre distribué :** Certains innovateurs de la chaîne d'approvisionnement suggèrent d'utiliser la blockchain pour enregistrer les mouvements de stock en dépôt et assurer une visibilité et une confiance partagées entre les parties. Cela pourrait bien s'aligner avec les nouvelles API et la plateforme SuiteCloud de NetSuite, si de telles fonctionnalités voient le jour.
- **IA et analytique :** L'analytique prédictive (peut-être intégrée à la feuille de route IA de NetSuite (Source: [www.techradar.com](http://www.techradar.com)) peut aider à prédire les taux de consommation du stock en dépôt et à optimiser le réapprovisionnement. Les tableaux de bord des directeurs financiers pourraient prévoir l'impact financier (flux de trésorerie, jours de stock) de l'expansion des programmes de dépôt.

**Développements comptables :** Les directives fondamentales IFRS/GAAP sont établies, mais les entreprises doivent surveiller toute interprétation de l'IFRIC/Q&A ou guide de pratique du marché. Par exemple, l'IFRIC pourrait publier davantage d'exemples pour clarifier les scénarios de dépôt complexes. De plus, les autorités fiscales de certaines juridictions ont des règles spéciales sur les ventes différées ; les entreprises doivent assurer leur conformité (par exemple, comptabilité de dépôt aux fins de TVA/TPS).

**Écosystème NetSuite :** À mesure que l'ERP évolue, nous nous attendons à l'émergence de SuiteApps ou d'intégrations tierces. Par exemple, des solutions de verrerie en dépôt ou de vente au détail pourraient s'appuyer sur le flux de NetSuite, offrant des flux de travail de gestion de dépôt clés en main. Les entreprises devraient investir dans la formation et la gestion du changement : [197] a montré que la personnalisation d'un ERP (comme l'ajout d'un champ) était essentielle. En pratique, les partenaires et consultants NetSuite préparent probablement des guides d'implémentation pour le stock en dépôt. Nous recommandons aux organisations de tester les fonctionnalités de dépôt de la version 2026.1 dans un environnement sandbox, en testant minutieusement les impacts sur le grand livre et les flux de la chaîne d'approvisionnement avant un déploiement complet.

## Conclusion

Le stock en dépôt dans NetSuite 2026.1 offre une capacité puissante pour transférer le risque et les coûts liés aux stocks tout en améliorant la collaboration fournisseur-acheteur. Nos recherches montrent qu'une fois correctement mis en œuvre, le dépôt peut réduire considérablement le stock disponible de l'acheteur et ses besoins en fonds de roulement (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)), transformant le stock en un tampon flexible plutôt qu'en un puits de capital. Parallèlement, l'impact financier sur le vendeur nécessite une comptabilité prudente : les revenus et les COGS sont différés jusqu'à la vente, conformément aux directives IFRS/GAAP (Source: [studylib.net](http://studylib.net)) (Source: [studylib.net](http://studylib.net)). Les utilisateurs de NetSuite doivent donc configurer des statuts/emplacements et des comptes de grand livre dédiés au dépôt, s'assurer que l'ERP suit distinctement les articles en dépôt, et aligner les processus de facturation pour payer les fournisseurs après la vente. Les facteurs clés de succès incluent des systèmes de suivi robustes, des contrats clairs et une coordination entre les achats, la finance et les opérations (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)) (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)).

Les preuves issues des études de cas indiquent un potentiel de résultats « gagnant-gagnant » : les acheteurs réduisent considérablement leurs stocks et les fournisseurs obtiennent une meilleure connaissance de la demande (Source: [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)). Mais une attention particulière est nécessaire pour gérer les risques de dépendance excessive et d'intégrité des données. Les organisations adoptant le dépôt dans NetSuite 2026.1 devraient surveiller leurs soldes de dépôt, les rapprocher avec les relevés des fournisseurs et ajuster leurs politiques si nécessaire.

En résumé, le stock en dépôt dans NetSuite 2026.1 peut changer la donne pour la gestion de la trésorerie et des stocks s'il est configuré avec une attention particulière aux règles comptables et à l'orchestration de la chaîne d'approvisionnement. Les entreprises doivent tirer parti des nouveaux outils, aligner les rapports et s'assurer que des processus interfonctionnels sont en place. Les avancées futures (par exemple, prévisions par IA, suivi IoT) amélioreront encore la valeur du dépôt.

**Références** : Toutes les déclarations ci-dessus sont étayées par des sources faisant autorité et des recherches. Les citations clés incluent les expériences de la communauté NetSuite (Source: [community.oracle.com](https://community.oracle.com)), des recherches professionnelles sur le dépôt (Source: [www.redalyc.org](https://www.redalyc.org)) (Source: [www.redalyc.org](https://www.redalyc.org)) (Source: [www.redalyc.org](https://www.redalyc.org)), et les directives officielles IFRS/ASC (Source: [studylib.net](https://studylib.net)) (Source: [studylib.net](https://studylib.net)). D'autres études universitaires et rapports de praticiens sur la gestion des stocks et les implémentations ERP (cités dans le texte) fournissent les données et le contexte de notre analyse.

---

Étiquettes: netsuite-20261, stock-en-consignation, consignation-fournisseur, asc-606, ifrs-15, reconnaissance-des-revenus, comptabilite-des-stocks, implementation-erp

---

#### 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.