Configuration des segments personnalisés NetSuite pour le reporting financier

Publié le 26 août 2025 70 min de lecture

Utilisation des segments personnalisés dans NetSuite : Un guide complet

Introduction

Les entreprises modernes ont souvent besoin de catégoriser les données financières et opérationnelles d'une manière qui dépasse les classifications standard de NetSuite. Les administrateurs NetSuite, les contrôleurs financiers et les consultants ERP utilisent fréquemment les **segments personnalisés** pour créer des dimensions supplémentaires pour le reporting et l'analyse. Les segments personnalisés sont des champs de classification définis par l'utilisateur (similaires aux champs Département, Classe ou Emplacement) qui permettent un étiquetage illimité et flexible des enregistrements à diverses fins. Ce guide offre une exploration approfondie de niveau professionnel sur l'utilisation des segments

personnalisés dans NetSuite – de la compréhension de ce qu'ils sont et de la façon dont ils diffèrent des segments standard, à leur configuration et déploiement, en passant par des cas d'utilisation réels dans diverses industries. Nous aborderons également des sujets avancés tels que l'impact SuiteGL (Grand Livre), les considérations SuiteScript, le reporting/l'analyse, l'intégration, la sécurité/les permissions et la maintenance continue. À la fin, vous devriez avoir une compréhension approfondie de la manière d'exploiter les segments personnalisés pour répondre aux exigences commerciales uniques tout en évitant les pièges courants.

Comprendre les segments standard vs. personnalisés dans NetSuite

Segments standard (Département, Classe, Emplacement)

NetSuite propose trois segments natifs principaux pour classer les transactions et les enregistrements : **Département**, **Classe** et **Emplacement** (un quatrième segment, **Filiale**, existe dans les comptes OneWorld pour la classification au niveau de l'entité). Ces segments standard sont des champs intégrés utilisés pour organiser les données financières :

- Le **Département** est généralement utilisé pour représenter les centres de coûts ou les équipes internes (unités organisationnelles qui engagent des coûts mais ne génèrent pas directement de revenus).
- La **Classe** désigne souvent les centres de profit, les lignes d'activité, les gammes de produits ou les flux de revenus. Par exemple, les classes peuvent distinguer différentes catégories de produits ou unités commerciales pour le suivi des revenus.
- L'**Emplacement** représente généralement des lieux physiques ou virtuels tels que des bureaux, des entrepôts, des régions ou des magasins. Il peut être utilisé pour les emplacements d'inventaire ou les divisions géographiques (à ne pas confondre avec les filiales).

Les segments standard sont disponibles par défaut sur la plupart des transactions et enregistrements, et ils peuvent être hiérarchiques (par exemple, les Départements et les Classes prennent en charge les regroupements parent-enfant) et importables via CSV. L'étiquetage des transactions avec ces segments permet de filtrer ou de ventiler les rapports financiers par département, classe ou emplacement, au lieu de nécessiter des comptes de grand livre séparés pour chaque catégorie. Par exemple, plutôt que de maintenir des comptes de dépenses salariales distincts pour chaque département, un seul compte peut être utilisé avec des segments de département pour produire des rapports de dépenses départementaux. Les segments standard prennent également en charge certaines fonctionnalités natives : vous pouvez

restreindre l'accès des utilisateurs aux enregistrements par département ou classe (pour la sécurité des données), et NetSuite garantit que les transactions s'équilibrent par filiale pour la consolidation financière.

Cependant, la limitation est que vous n'obtenez que ces trois dimensions de classification prêtes à l'emploi. Elles peuvent ne pas couvrir toutes les façons dont une entreprise souhaite catégoriser les données. Les segments standard ne peuvent pas non plus avoir de dépendances entre eux (par exemple, vous ne pouvez pas nativement filtrer la liste des Classes par le Département sélectionné), et chaque champ de segment standard n'autorise qu'une seule valeur par enregistrement (pas de sélection multiple). C'est là que les **segments personnalisés** entrent en jeu.

Segments personnalisés – Étendre les dimensions de classification

Les **segments personnalisés** sont une fonctionnalité SuiteGL de NetSuite qui vous permet de définir de nouveaux champs de classification analogues à Classe, Département ou Emplacement pour capturer des catégories de données spécifiques à l'entreprise. Avec les segments personnalisés, vous pouvez créer un **nombre illimité de segments supplémentaires** pour étiqueter les enregistrements d'une manière que les segments standard ne prennent pas en charge. Chaque segment personnalisé a une liste définie de valeurs possibles (maintenue comme un type d'enregistrement personnalisé) et peut être appliqué à des types d'enregistrement ou de transaction spécifiques selon les besoins. En effet, les segments personnalisés vous offrent des "compartiments" supplémentaires pour classer et rapporter les données en fonction des besoins uniques de votre organisation.

Le tableau ci-dessous résume les principales différences entre les segments standard et personnalisés :

ASPECT	SEGMENTS STANDARD (DÉPARTEMENT/CLASSE/EMPLACEMENT)	SEGMENTS PERSONNALISÉS (DÉFINIS PAR L'UTILISATEUR)
Quantité disponible	Trois champs fixes (plus Filiale dans OneWorld)	Illimité – créez-en autant que nécessaire
Exemples d'utilisation	Département = centre de coûts ; Classe = ligne de produits ; Emplacement = bureau/région	Toute classification (ex. Région, Projet, Fonds, Canal, Centre de coûts, etc.)
Prise en charge de la hiérarchie	Oui – les Départements/Classes peuvent avoir une hiérarchie parent-enfant (les Emplacements peuvent être structurés comme des sous-emplacements)	Oui – les valeurs de segment peuvent être hiérarchiques (valeurs parent/enfant)
Sélection multiple autorisée	Non – une valeur par enregistrement (un Département, une Classe, etc.)	Optionnel – peut désigner le segment comme Liste/Enregistrement (sélection unique) ou Sélection multiple (Source: docs.oracle.com)
Impact GL	Toujours partie de l'écriture GL par conception (apparaît sur l'Impact GL et les rapports financiers)	Configurable – la case "Impact GL" décide si le segment est écrit au GL (irréversible une fois activé)
Reporting	Peut filtrer et sous-totaliser les rapports financiers standard par ces segments nativement	Les segments personnalisés apparaissent comme filtres/colonnes sur les rapports ; peuvent être ajoutés comme dimensions de rapport financier si Impact GL
Filtrage de dépendance	Non directement pris en charge entre les segments standard (impossible de filtrer l'un par l'autre)	Pris en charge – peut filtrer les valeurs de segment en fonction des sélections d'autres segments ou champs standard (Département, Classe, Emplacement, Filiale)
Permissions basées sur	Segments standard visibles par tout utilisateur ayant accès aux enregistrements ; prise en charge	Contrôle granulaire – peut restreindre les rôles qui peuvent

ASPECT	SEGMENTS STANDARD (DÉPARTEMENT/CLASSE/EMPLACEMENT)	SEGMENTS PERSONNALISÉS (DÉFINIS PAR L'UTILISATEUR)
les rôles	de la restriction des données au niveau de l'enregistrement par Département/Classe via les rôles	voir ou définir le segment sur les enregistrements, gérer ses valeurs, ou l'utiliser dans les rapports (pas de restriction native d'enregistrement par valeur de segment)
Maintenance des valeurs	Valeurs gérées dans Listes > Employés/Classes/Emplacements (pas d'ID externe sur les valeurs)	Les valeurs sont des enregistrements personnalisés (peuvent avoir des ID externes, des hiérarchies, etc.). Peuvent être ajoutées via l'interface utilisateur ou CSV, inactivées ou même supprimées (avec des paramètres spéciaux si impact GL).

Comme le suggère le tableau, les segments personnalisés fonctionnent très similairement aux segments natifs – une fois configurés, ils peuvent être sélectionnés sur les enregistrements et utilisés de manière similaire dans les rapports – mais ils sont *hautement personnalisables*. Par exemple, vous pourriez créer un segment personnalisé appelé "Région" pour classer les transactions par région géographique (si l'Emplacement est utilisé pour autre chose), ou un segment appelé "Projet" pour étiqueter les transactions aux projets pour le suivi de la rentabilité. Chaque segment personnalisé que vous créez introduit un nouveau champ (ou ensemble de champs) dans le système qui se comporte comme une dimension supplémentaire pour vos données. Ces champs peuvent être placés sur les formulaires de transaction (au niveau de l'en-tête ou de la ligne) et sur d'autres types d'enregistrements (clients, fournisseurs, articles, etc.) comme vous le spécifiez, permettant aux utilisateurs d'étiqueter les enregistrements avec les valeurs de segment appropriées.

En coulisses, NetSuite crée un type d'enregistrement personnalisé pour contenir les valeurs de chaque segment, et derrière cela, il génère des champs internes pour lier les transactions à ces valeurs. Cette architecture confère aux segments personnalisés de puissantes capacités. Notamment, les segments personnalisés **s'intègrent nativement au Grand Livre lorsqu'ils sont configurés pour avoir un impact GL**. Si vous cochez l'option "Impact GL" pour un segment personnalisé, toute valeur choisie sera répercutée sur le rapport d'impact GL d'une transaction, et les rapports financiers standard de NetSuite pourront utiliser le segment comme dimension de reporting. En d'autres termes, un segment personnalisé ayant un impact GL agit comme un véritable segment comptable ou une "dimension financière" aux côtés de la classe, du département, etc. Si le segment n'est pas marqué comme ayant un

impact GL, il peut toujours être utilisé pour classer les enregistrements et dans les recherches sauvegardées ou les rapports personnalisés, mais il n'apparaîtra pas sur les états financiers formels ou les écritures GL.

Quand utiliser les segments personnalisés par rapport à d'autres champs personnalisés ? Généralement, vous devriez utiliser un segment personnalisé lorsque vous avez besoin d'une classification qui se comporte comme un segment financier – en particulier si vous prévoyez de pivoter des rapports financiers ou des budgets sur ce champ ou si vous avez besoin qu'il soit visible sur les écritures GL. Si le champ supplémentaire dont vous avez besoin est purement informatif ou transactionnel (et non requis pour le GL ou le reporting à l'échelle de l'entreprise), un champ personnalisé plus simple (Liste/Enregistrement ou sélection multiple) pourrait suffire. Gardez à l'esprit que les segments personnalisés comportent plus de complexité : ce sont des classifications globales qui affectent la structure de reporting. Comme le note un expert NetSuite, *"utilisez un segment personnalisé si vous avez besoin de séparer vos données financières par cet attribut. Si ce n'est pas le cas... ne le faites pas."*. En fait, les segments personnalisés excellent dans les scénarios où, par le passé, on aurait pu ajouter des dizaines de comptes ou réaffecter la classe/le département à des fins pour lesquelles ils n'étaient pas destinés. En utilisant un segment personnalisé, vous pouvez simplifier considérablement votre plan comptable tout en obtenant le reporting granulaire dont vous avez besoin.

Il convient également de noter certains avantages des segments personnalisés par rapport aux champs de liste personnalisés réguliers dans NetSuite :

- **Déploiement unifié** : Un segment personnalisé peut être déployé sur de nombreux types d'enregistrements à partir d'un seul écran de configuration, au lieu de créer des champs personnalisés distincts pour chaque type d'enregistrement. Il vous suffit de cocher les types d'enregistrements et les transactions sur lesquels le segment doit apparaître, le tout dans la configuration du segment (Source: netsuite.alphabold.com)(Source: netsuite.alphabold.com). Cela garantit la cohérence et fait gagner du temps.

- **Intégration native au reporting** : Une fois qu'un segment personnalisé est créé (surtout si l'Impact GL est activé), il *automatiquement* devient disponible dans les filtres et colonnes des rapports standard sans personnalisation supplémentaire (Source: netsuite.alphabold.com). En revanche, avec un champ personnalisé normal, vous pourriez avoir besoin de personnaliser manuellement les rapports ou les recherches pour l'inclure. Les segments personnalisés sont traités comme des dimensions de première classe dans les outils de reporting de NetSuite.

- **Étiquetage des lignes GL** : Les segments personnalisés (avec impact GL) peuvent être étiquetés au niveau de la ligne des écritures GL, tout comme les segments standard (Source: netsuite.alphabold.com). Les champs personnalisés standard ne peuvent pas être attachés à des lignes d'impact GL individuelles. Cela signifie que les segments peuvent être utilisés dans de

véritables états financiers et même les nouvelles capacités de bilan par segment (plus d'informations à ce sujet plus tard), tandis que les champs personnalisés ordinaires sont davantage destinés à des informations supplémentaires.

En résumé, les segments personnalisés étendent le cadre de classification natif de NetSuite pour s'adapter à pratiquement toutes les dimensions de reporting dont votre entreprise a besoin. Ensuite, nous explorerons comment activer et configurer les segments personnalisés en détail.

Configuration et déploiement des segments personnalisés

L'utilisation efficace des segments personnalisés commence par une configuration appropriée. Vous trouverez ci-dessous un guide détaillé sur la manière d'activer la fonctionnalité, de créer un segment personnalisé et de configurer toutes les options pertinentes. Nous aborderons également les aspects SuiteGL et SuiteScript le cas échéant.

Activation de la fonctionnalité Segments personnalisés

Avant de pouvoir créer des segments personnalisés, la fonctionnalité doit être activée dans votre compte NetSuite. Naviguez vers **Configuration > Société > Activer les fonctionnalités**, et sous l'onglet secondaire SuiteCloud (ou parfois étiqueté SuiteGL), cochez la case **Segments personnalisés**, puis Enregistrer. (Si vous ne voyez pas cette option, vous pourriez avoir besoin des permissions appropriées ou d'une édition NetSuite qui inclut SuiteGL). Une fois activée, un nouvel élément de menu apparaîtra sous **Personnalisation > Listes, Enregistrements et Champs** pour les Segments personnalisés.

Création d'un nouveau segment personnalisé

Pour créer un segment personnalisé, vous avez besoin d'un accès Administrateur ou d'un rôle avec la permission Segments personnalisés (niveau Créer ou Complet). Suivez ces étapes pour définir un nouveau segment :

1. **Démarrer un nouvel enregistrement de segment :** Allez à **Personnalisation > Listes, Enregistrements et Champs > Segments personnalisés > Nouveau**. Cela ouvre le formulaire de définition du segment personnalisé.

2. **Libellé (Nom) :** Saisissez un **Libellé** pour le segment – c'est le nom convivial qui apparaîtra sur les formulaires (par exemple, "Région", "Code Projet", "Fonds", etc.). Le libellé doit être unique parmi tous les segments personnalisés existants, les champs personnalisés et les noms de classification standard. NetSuite empêchera les doublons ou les noms réservés (vous ne pouvez pas utiliser "Classe", "Département", "Emplacement", "Filiale" ou "Compte" comme libellé, par exemple).

3. **ID :** Spécifiez éventuellement un **ID** (ID de script) pour le segment. NetSuite préfixera automatiquement tout ID de segment personnalisé avec "`cseg`". Une pratique courante consiste à fournir un ID qui reflète le nom (par exemple, si le Libellé est "Canal", vous pourriez entrer "_canal" afin que le système génère `cseg_canal`). Cet ID ne peut pas être modifié ultérieurement, utilisez donc un nom concis et alphanumérique. À partir de NetSuite 2019.1, les nouveaux segments personnalisés utilisent un modèle d'ID unifié par défaut (la case "Utiliser comme ID de champ" n'est plus affichée pour les nouveaux segments). Cela signifie que le même ID représentera le segment dans tous les contextes (corps, ligne, etc.), simplifiant les références SuiteScript. *(Remarque : Si vous modifiez un segment plus ancien datant d'avant 2019.1, vous pourriez voir une option "Utiliser comme ID de champ". Modifier ce paramètre sur un segment existant peut casser les SuiteScripts, les importations ou les intégrations qui référencent les anciens ID de champ, soyez donc prudent)*.

4. **Type (Liste/Enregistrement vs Sélection multiple) :** Choisissez le **Type** de champ pour le segment – soit **Liste/Enregistrement** (sélection unique) soit **Sélection multiple**(Source: docs.oracle.com). Par défaut, les segments sont des champs de liste à sélection unique, ce qui signifie qu'un utilisateur peut choisir une seule valeur. Si vous le définissez sur Sélection multiple, les utilisateurs pourront sélectionner plusieurs valeurs de la liste sur un seul enregistrement (un peu comme un champ personnalisé à sélection multiple). *Attention :* les segments à sélection multiple ont certaines limitations en termes de certains contextes de filtrage et de reporting (Source: docs.oracle.com), donc n'utilisez la sélection multiple que si vous avez vraiment besoin qu'un enregistrement porte plusieurs valeurs de segment. Dans la plupart des cas d'utilisation financière, la sélection unique est la norme.

5. **Inactif (le cas échéant) :** Si vous configurez un segment pour une utilisation future ou des tests et que vous ne voulez pas qu'il soit actif tout de suite, vous pouvez le marquer **Inactif**. Un segment inactif n'apparaîtra pas sur les formulaires pour les utilisateurs (Source: docs.oracle.com). (Généralement, vous le laisserez actif par défaut.)

6. **Type d'affichage :** Choisissez le **Type d'affichage** – Normal, Désactivé ou Masqué. Dans la plupart des cas, vous utiliserez **Normal**, ce qui signifie que le champ est visible et modifiable sur les formulaires. **Désactivé** signifie que le champ apparaît mais est en lecture seule (pourrait être utilisé si vous prévoyez de le définir uniquement via des scripts ou des valeurs par défaut). **Masqué** signifie qu'il n'apparaîtra pas du tout sur le formulaire pour les utilisateurs. Les segments masqués doivent avoir une valeur par défaut ou un sourcing car les utilisateurs ne peuvent pas les définir manuellement. *Remarque :* Masqué n'équivaut **pas** à sécurisé – la valeur est toujours dans le code HTML de la page, juste non rendue dans l'interface utilisateur, et peut être vue en consultant la source. Les segments masqués ne peuvent être définis que via un script (scripts d'événement utilisateur, planifiés ou Suitelet) car les utilisateurs ne peuvent pas interagir avec eux.

7. **Afficher dans la liste (Optionnel) :** Si ce segment est appliqué à des types d'enregistrements personnalisés (ou si vous prévoyez d'afficher les valeurs de segment comme une colonne dans certaines listes d'enregistrements), vous pouvez cocher **Afficher dans la liste** pour l'afficher comme une colonne dans ces listes. Cela est plus pertinent lorsque les valeurs de segment pourraient être affichées dans un aperçu d'un autre enregistrement.

8. **Filtrage (Dépendances) :** Pour établir des filtres dépendants (valeurs conditionnelles) pour ce segment, utilisez le champ **Filtré par**. Ici, vous pouvez sélectionner un ou plusieurs autres champs de classification (y compris les champs standard Classe, Département, Emplacement, Filiale, ou même d'autres segments personnalisés) qui agiront comme parents pour le filtrage. Si vous sélectionnez des champs ici, vous indiquez que la disponibilité de chaque valeur de segment peut dépendre d'une ou plusieurs de ces autres sélections de champs. Par exemple, si vous créez un segment "Canal de vente" qui devrait varier en fonction d'une sélection de segment "Région", vous définiriez "Filtré par : Région" sur le segment Canal de vente. Vous pouvez choisir plusieurs filtres (Ctrl+clic) si les valeurs dépendent de combinaisons de champs (Source: netsuitedocumentation1.gitlab.io). Après avoir enregistré le segment, vous configurerez les combinaisons spécifiques autorisées par valeur (nous y reviendrons sous peu). Si vous n'avez pas besoin de filtrage dépendant, laissez **Filtré par** vide.

9. **Impact GL :** Si ce segment représente une classification financière que vous souhaitez voir apparaître dans le grand livre, cochez la case **Impact GL**. **L'activation de l'Impact GL signifie que lorsque ce segment est utilisé sur une transaction, la valeur du segment apparaîtra sur la page d'Impact GL de cette transaction et dans les rapports GL associés**. Ceci est crucial si vous avez l'intention d'utiliser le segment dans le reporting financier (comptes de résultat, bilans, budget vs réel, etc.). Par exemple, si vous créez un segment "Ligne de produits" et que vous souhaitez un compte de résultat par ligne de produits, vous devez cocher Impact GL afin que les écritures de transaction portent cette balise. **Important :** Une fois que vous avez enregistré le segment avec l'Impact GL activé, vous ne pouvez plus le désactiver. NetSuite verrouille ce paramètre car la suppression d'une dimension ayant un impact GL pourrait invalider les données financières historiques. Par conséquent, décidez à l'avance si le segment doit réellement affecter le GL. S'il s'agit davantage d'une catégorie opérationnelle ou analytique non nécessaire dans le grand livre formel, il peut être judicieux de laisser l'Impact GL décoché pour plus de flexibilité. (Notez également que si un segment a un impact GL, vous ne pouvez pas le remplir ou le modifier sur les transactions des périodes clôturées sans rouvrir la période, car cela modifierait la classification GL.) En bref : **n'activez l'Impact GL que si nécessaire pour le reporting** – c'est une décision irréversible.

10. **Aide/Description (Optionnel) :** Vous pouvez saisir un texte d'aide au niveau du champ dans le champ **Aide** pour guider les utilisateurs (cela apparaît sous forme de fenêtre contextuelle lorsque les utilisateurs cliquent sur le libellé du champ). Une **Description** peut être ajoutée pour les notes

d'administration/internes concernant l'objectif du segment (visible uniquement sur la page de configuration). Ce sont de bons endroits pour documenter l'utilisation prévue du segment afin que les futurs administrateurs ou utilisateurs comprennent sa signification.

11. **Valeurs :** Ensuite, définissez la liste des **Valeurs** pour votre segment. Sous l'onglet secondaire **Valeurs**, ajoutez une ligne pour chaque valeur possible (tout comme l'ajout d'entrées à une liste personnalisée). Pour chaque valeur, vous pouvez spécifier :

```
*   **Valeur (Nom) :** le nom de la valeur du segment (par exemple, "Amérique du Nord",
```

- **ID :** un ID de script facultatif pour la valeur (souvent inutile, sauf si vous y faites référence via SuiteScript ; s'il est utilisé, il doit être unique parmi les valeurs).
- **Parent :** si vous souhaitez une liste hiérarchique, vous pouvez désigner une valeur parente ici pour créer une structure arborescente. Par exemple, un segment « Région de vente » pourrait avoir des valeurs parentes Amériques, EMEA, APAC, et des valeurs enfants sous Amériques comme USA, Canada, etc. Le marquage parent-enfant affichera les valeurs en retrait dans le menu déroulant pour les utilisateurs et permettra des rapports consolidés par parent.
- **Actif :** vous pouvez décocher cette option pour désactiver des valeurs spécifiques si nécessaire (seules les valeurs actives seront affichées pour la sélection).
- **Colonnes Filtré par :** Si vous avez défini *Filtré par* précédemment, des colonnes supplémentaires apparaissent pour chaque champ de filtre. C'est ici que vous définissez, pour chaque valeur, quels critères de filtre rendent cette valeur disponible. Par exemple, si « Canal de vente » est filtré par « Région », chaque valeur de Canal de vente peut être configurée pour n'apparaître que lorsque Région = X (vous cliqueriez sur **Définir les filtres** sur cette ligne de valeur et sélectionneriez la ou les Région(s) autorisée(s) pour celle-ci). Vous devez répéter cela pour chaque valeur ayant une disponibilité conditionnelle. Cette fonctionnalité puissante vous permet d'appliquer des dépendances (par exemple, n'afficher le canal « Vitrine » que pour la Région=EU où vous avez des magasins, etc.). Si aucun filtre n'est défini pour une valeur, elle sera disponible quelles que soient les autres sélections de champs.

Vous pouvez ajouter autant de valeurs que nécessaire. Les segments personnalisés prennent en charge un grand nombre de valeurs (des centaines, voire des milliers) – il n'y a pas de limite stricte, bien que les performances et la gérabilité doivent être prises en compte si vous avez un très grand nombre d'options (en pratique, les comptes ont eu des dizaines de milliers d'entrées d'enregistrements personnalisés, mais de grands volumes peuvent avoir un impact sur l'utilisabilité). Il est généralement judicieux de garder la liste aussi concise que possible pour la convivialité. (Pour des listes très dynamiques ou très grandes, demandez-vous si l'utilisation d'un enregistrement existant comme recherche est plus appropriée qu'un

segment ; par exemple, ne créez pas un segment personnalisé avec chaque client comme valeur – utilisez le champ Client lui-même dans ce cas.) Si vous réalisez que vous devez générer des valeurs de segment par programme ou via importation, vous pouvez toujours enregistrer le segment d'abord (avec l'Impact GL défini de manière appropriée), puis télécharger en masse les valeurs via CSV ou script dans le type d'enregistrement personnalisé sous-jacent plus tard.

12. **Application et Sourcing :** Sous l'onglet **Application et Sourcing**, spécifiez **où ce segment apparaîtra** et toute logique de valeur par défaut dynamique. Vous verrez diverses catégories et types d'enregistrements listés ici, généralement regroupés par : Transactions, Colonnes de transaction, Entités, Articles, CRM, Enregistrements personnalisés, etc. Cochez la case à côté de chaque type d'enregistrement ou de transaction où vous souhaitez que le segment soit utilisé. Par exemple :

    - Sous **Transactions** : vous pourriez voir « Transactions de vente », « Transactions d'achat », « Écriture de journal », etc. Cocher « Transactions de vente » signifie que le segment apparaîtra sur toutes les transactions liées aux ventes (Commandes clients, Factures, Ventes au comptant, Avoirs, etc.) au niveau de l'**en-tête**. Cocher « Transactions d'achat » le placerait sur les Factures fournisseurs, Bons de commande, etc. (NetSuite liste utilement les enregistrements couverts par chaque catégorie sur le formulaire – par exemple, cocher *Transactions de vente* couvre Facture, Vente au comptant, Commande client, etc., comme indiqué dans l'exemple SuiteRep). Si vous en avez besoin uniquement sur un type de transaction spécifique, vous pouvez plutôt développer et cocher les éléments individuels.

    - Sous **Colonnes de transaction** : vous pouvez spécifier quelles transactions doivent avoir le segment au niveau de la **ligne/article**. Par exemple, vous pourriez l'activer sur la « sous-liste d'articles » pour les Transactions de vente afin de classer chaque ligne d'article sur une commande client par ce segment. Une utilisation courante est d'activer un segment au niveau de la ligne des transactions de dépenses (Factures fournisseurs, Écritures de journal) pour étiqueter chaque ligne de dépense avec un projet ou un centre de coûts. Après activation, le segment apparaîtra comme une nouvelle colonne sur ces sous-listes de lignes de transaction.

    - Sous **Entités** : vous pouvez cocher Client, Fournisseur, Employé, etc., si vous souhaitez le segment sur ces formulaires d'enregistrement (par exemple, un segment Industrie sur l'enregistrement Client, ou un Code de département sur Fournisseur).

    - Sous **Articles** : vous pouvez appliquer le segment aux enregistrements d'articles s'il est pertinent pour les articles (par exemple, un segment Catégorie de produit sur le maître d'articles).

    - Sous **Événement, CRM, Autres enregistrements** : si nécessaire, appliquez à d'autres types d'enregistrements ou types d'enregistrements personnalisés.

Essentiellement, cet onglet est une configuration unique pour déployer le segment sur divers types d'enregistrements – une commodité majeure par rapport aux champs personnalisés standard (Source: netsuite.alphabold.com). Chaque contexte que vous sélectionnez correspondra à une instance de champ personnalisé en arrière-plan (par exemple, si vous appliquez un segment aux enregistrements clients, c'est comme un champ `custentity` ; si au corps de la transaction, un champ `custbody` ; si aux lignes, un champ `custcol`). NetSuite gère ceux-ci automatiquement dans le cadre de la définition du segment (en particulier lors de l'utilisation du mode d'ID unifié, vous n'avez pas à vous soucier des ID séparés pour chaque contexte).

Valeur par défaut dynamique (Liste source) : Si vous appliquez le segment à plusieurs types d'enregistrements liés, vous pouvez éventuellement configurer une valeur par défaut dynamique. Le champ **Liste source** de cet onglet vous permet de choisir un type d'enregistrement à partir duquel la valeur du segment peut être extraite comme valeur par défaut. Par exemple, supposons que vous ayez appliqué un segment au Client et également aux Transactions de vente. Vous pourriez définir Liste source = Client, ce qui signifie que *lorsqu'un utilisateur crée une transaction de vente et sélectionne un client, le segment sera automatiquement rempli avec la valeur présente sur cet enregistrement client*. C'est extrêmement utile pour des éléments comme les segments Projet ou Région : si chaque client a une région par défaut, vous pouvez la reporter automatiquement sur la transaction (les utilisateurs peuvent la remplacer si nécessaire). Vous pouvez configurer différentes valeurs par défaut de source pour différentes catégories (par exemple, une pour l'entité, une pour l'article, etc.). Les valeurs par défaut dynamiques remplaceront toute valeur par défaut statique sur le segment. Nous discuterons des valeurs par défaut statiques ensuite.

13. **Validation et Valeur par défaut :** Sous cet onglet, vous pouvez appliquer des exigences et définir une valeur par défaut fixe si vous le souhaitez.

    - **Obligatoire :** Pour exiger que les utilisateurs remplissent ce segment sur certains enregistrements, cochez la case **Obligatoire** pour les types d'enregistrements pertinents. Par exemple, vous pourriez rendre un segment obligatoire sur toutes les transactions de dépenses pour vous assurer que chaque ligne de dépense est étiquetée avec un « Centre de coûts ». Notez que l'obligation n'est pas absolue – si un formulaire personnalisé n'expose pas le champ, un utilisateur pourrait enregistrer un enregistrement sans celui-ci. Assurez-vous donc que vos formulaires incluent le segment lorsque vous le marquez comme requis. De plus, Obligatoire ne s'applique pas aux segments cachés ou désactivés, sauf s'ils ont une valeur par défaut (car l'utilisateur ne peut pas les remplir). Le système s'assurera qu'une valeur est présente avant la soumission si elle est obligatoire.

    - **Valeur par défaut :** Dans le champ **Sélection par défaut**, vous pouvez choisir une valeur par défaut statique pour le segment. Cette valeur sera pré-remplie sur les enregistrements pour plus de commodité (sauf si une source dynamique par défaut la remplace). Par exemple, si la plupart

des transactions concernent la région « Amériques », vous pourriez définir Amériques comme valeur par défaut pour le segment Région afin que les utilisateurs n'aient pas à la choisir à chaque fois. Gardez à l'esprit que si vous avez configuré une Liste source, cette source dynamique remplacera la valeur par défaut statique sur les enregistrements où elle s'applique. La valeur par défaut statique agit comme une solution de repli.

14. **Permissions :** L'onglet **Permissions** est crucial pour la sécurité et la gouvernance. Ici, vous contrôlez quels rôles peuvent interagir avec ce segment et dans quelle mesure. Il existe trois types de permissions pour les segments :

    - **Niveau d'accès à la gestion des valeurs :** Qui peut créer/modifier les valeurs du segment (la liste des valeurs). Généralement, vous n'autoriseriez que les administrateurs ou les rôles financiers à gérer la liste des valeurs du segment. Vous pouvez accorder à des rôles spécifiques les permissions Créer, Modifier, Complet ou Aucun pour la gestion des valeurs. Par exemple, vous pourriez donner au rôle de Responsable comptable la permission d'ajouter de nouvelles valeurs de « Centre de coûts » à mesure que votre organisation se développe. La plupart des utilisateurs finaux auraient « Aucun » pour la gestion des valeurs (ils ne peuvent utiliser que les valeurs existantes).

    - **Niveau d'accès aux enregistrements :** Qui peut voir et définir le segment sur les enregistrements. Cela contrôle la visibilité et la modifiabilité sur les formulaires de transaction/client, etc. (Source: docs.oracle.com). Les niveaux sont **Modifier**, **Afficher** ou **Aucun**. *Modifier* signifie que le rôle peut sélectionner des valeurs sur les enregistrements (et bien sûr les voir). *Afficher* signifie que le rôle peut voir le champ et sa valeur sur les enregistrements mais ne peut pas le modifier. *Aucun* signifie que le champ est complètement caché à ce rôle – ils ne sauront même pas qu'il existe sur le formulaire d'enregistrement. Vous pouvez ajouter plusieurs rôles avec différents niveaux dans la sous-liste. Il existe également un menu déroulant **Niveau d'accès aux enregistrements par défaut** qui s'applique à tout rôle *non* explicitement listé (Source: docs.oracle.com). Par exemple, vous pourriez définir la valeur par défaut sur Afficher, puis lister explicitement certains rôles avec Modifier (et peut-être certains avec Aucun si vous voulez le cacher à des groupes spécifiques). En définissant soigneusement l'accès aux enregistrements, vous pourriez cacher un segment sensible à des rôles non autorisés ou empêcher certains utilisateurs de modifier sa valeur tout en permettant à d'autres de le faire.

    - **Niveau d'accès à la recherche/reporting :** Qui peut utiliser le segment dans les recherches enregistrées et les rapports. Cela régit si un rôle peut filtrer ou afficher ce segment dans une recherche/un rapport, et voir les valeurs dans les résultats de rapport. Les options sont probablement Modifier vs Afficher vs Aucun de manière similaire (ou juste une case à cocher pour autoriser). Par exemple, vous pouvez autoriser les chefs de département à *voir* les valeurs

de segment sur les transactions (accès aux enregistrements en Afficher) mais ne pas leur permettre de créer leurs propres rapports par ce segment (Aucun pour la recherche/rapport) si cette information est restreinte. Dans de nombreux cas, vous accorderiez un accès large au reporting, mais ce paramètre est là si, par exemple, un segment est utilisé pour une classification interne que tous les rôles ne devraient pas analyser (par exemple, une classification réservée aux RH).

Configurez ces permissions selon votre politique de gouvernance. Si vous n'ajoutez pas de rôle ici, il héritera du niveau d'accès par défaut (Source: docs.oracle.com). Une configuration courante pourrait être : les Administrateurs et les Contrôleurs ont un accès complet en Modification sur les enregistrements et peuvent gérer les valeurs ; les employés standard ont un accès en Modification ou en Affichage sur les enregistrements (selon qu'ils doivent le définir ou simplement le voir) ; et peut-être Aucun accès pour certains rôles si nécessaire. N'oubliez pas de cliquer sur **Ajouter** après avoir sélectionné chaque rôle et ses niveaux pour l'insérer dans la sous-liste.

15. **Enregistrer :** Une fois tous les paramètres configurés, cliquez sur **Enregistrer**. NetSuite créera le segment personnalisé et un type d'enregistrement personnalisé associé (avec le même nom que le segment) pour stocker ses valeurs. Le segment est maintenant actif dans le système.

Après l'enregistrement, vous pouvez effectuer des *étapes post-création* : par exemple, si vous avez configuré le filtrage, vous devrez revenir à l'onglet **Valeurs**, cliquer sur **Définir les filtres** sur chaque valeur et choisir quelles valeurs de segment parent (ou départements, etc.) autorisent cette valeur. Si vous n'avez pas ajouté toutes vos valeurs initialement, vous pouvez en ajouter d'autres maintenant soit via l'écran du segment (bouton Ajouter sur la sous-liste Valeurs) soit en modifiant le nouveau type d'enregistrement personnalisé qui a été créé pour le segment. Vous pouvez également ajuster l'**Ordre d'affichage** des segments (sous Personnalisation > Listes, Enregistrements et Champs > Segments personnalisés > Définir l'ordre d'affichage) pour contrôler l'ordre dans lequel plusieurs segments apparaissent sur les formulaires et dans les rapports d'Impact GL. C'est utile si vous avez de nombreux segments personnalisés – vous pourriez vouloir que le plus important s'affiche en premier sur les formulaires de transaction.

Conseil : Si vous avez plusieurs environnements NetSuite (par exemple, Sandbox et Production) et que vous devez répliquer des segments, vous avez des options : les segments personnalisés sont pris en charge dans le SuiteCloud Development Framework (SDF) pour le déploiement sous forme XML. Il existe également un utilitaire « Copier vers le compte » qui vous permet de copier une définition de segment vers un autre compte en un seul clic. Cela peut économiser des efforts dans les scénarios multi-comptes.

À ce stade, le segment personnalisé est configuré et prêt à être utilisé. Ensuite, nous verrons comment le déployer et l'utiliser en pratique sur les enregistrements et les transactions.

Déploiement des segments personnalisés sur les enregistrements et les transactions

Une fois qu'un segment personnalisé est créé et appliqué aux types d'enregistrements, il commencera à apparaître sur les formulaires de ces enregistrements. En tant qu'administrateur, vous devez revoir la disposition de vos formulaires pour vous assurer que le champ du segment est placé de manière appropriée pour les utilisateurs. NetSuite ajoutera automatiquement le segment au groupe de champs « personnalisés » ou à la colonne sur les formulaires standard, mais vous pourriez vouloir le repositionner ou l'inclure dans des dispositions de formulaire spécifiques.

Utilisation des segments au niveau de l'en-tête de transaction vs. des lignes : Si vous avez activé le segment au niveau de l'en-tête de transaction, il apparaîtra comme un champ dans la section principale de la transaction (généralement sous Classe/Département/Emplacement ou dans une zone de champ personnalisé). L'utilisateur sélectionne une valeur pour l'ensemble de la transaction. Exemple : un segment « Région » sur une Facture – l'utilisateur choisit la Région qui s'applique au revenu de cette facture. Si, au lieu de cela (ou en plus), vous l'avez activé sur les lignes de transaction, alors chaque ligne d'article (ou ligne de dépense, etc., selon la sous-liste) aura une colonne pour ce segment. Par exemple, un segment « Projet » sur les lignes d'un Rapport de dépenses permet à l'employé d'associer chaque ligne de dépense à un projet différent. Les segments au niveau de la ligne sont extrêmement utiles pour un suivi granulaire des revenus et des dépenses lorsque plusieurs segments pourraient s'appliquer au sein d'une même transaction.

Formulaires personnalisés : Si vous utilisez des formulaires personnalisés, vous devrez peut-être modifier ces formulaires pour inclure le champ du segment. Naviguez vers Personnaliser le formulaire pour l'enregistrement et assurez-vous que le segment personnalisé est ajouté à un groupe de champs ou une sous-liste approprié et qu'il n'est pas masqué. Si le segment a été marqué comme obligatoire lors de la configuration, assurez-vous qu'il est visible sur tous les formulaires afin que les utilisateurs puissent le remplir ; un champ obligatoire masqué bloquera la soumission de l'enregistrement. Considérez également les valeurs par défaut du formulaire ou les listes sources : si vous souhaitez qu'un segment prenne par défaut une valeur d'une entité, utilisez la Liste source telle que configurée ; si vous avez plusieurs formulaires pour différents contextes, vérifiez que chacun se comporte comme prévu.

Valeur par défaut dynamique en action : Avec la Liste source configurée, vous pouvez tester ce comportement. Par exemple, si votre segment « Division » est issu de l'enregistrement Client, modifiez un Client pour lui attribuer une valeur de Division. Ensuite, créez une nouvelle transaction pour ce client – vous devriez voir le segment Division se remplir automatiquement avec la valeur du client. Les utilisateurs peuvent le remplacer sur la transaction si nécessaire (sauf si vous avez désactivé le champ).

Filtrage dépendant en action : Si vous avez configuré le filtrage, essayez de sélectionner les différents champs « filtrer par » sur un formulaire et observez les valeurs disponibles du segment. Elles devraient se restreindre en fonction de vos règles de filtre. Par exemple, si le segment « Centre de profit » est filtré par Département, lorsque Département = « Département Hommes » sur une commande client, le segment Centre de profit ne peut afficher que les valeurs pertinentes pour les Hommes (selon votre configuration, par exemple, exclut « Bijoux » si cela ne concerne que le Département Femmes). Cela améliore considérablement la précision de l'utilisateur en empêchant les combinaisons invalides.

Comportement de sélection multiple : Si le segment est à sélection multiple, les utilisateurs obtiendront une liste avec des cases à cocher et pourront en choisir plusieurs. Les valeurs s'afficheront généralement séparées par des virgules sur l'enregistrement. Réfléchissez attentivement au reporting dans de tels cas – une transaction avec plusieurs valeurs de segment pourrait être comptée dans plusieurs catégories dans un rapport, ce qui peut compliquer les totaux. La plupart des rapports financiers fonctionnent mieux avec des segments à valeur unique (ou vous devriez utiliser des rapports personnalisés qui décomposent ces valeurs). Les segments personnalisés à sélection multiple sont plus courants pour les cas non liés au GL, comme l'étiquetage des transactions avec plusieurs attributs pour l'analyse.

Impact sur le grand livre : Pour les segments marqués comme Impact GL, il est important de comprendre comment ils se manifestent dans la comptabilité. Lorsqu'un utilisateur enregistre une transaction avec le segment rempli, la page Impact GL (accessible depuis le menu de la transaction ou via l'onglet Impact GL sur l'enregistrement) listera toutes les écritures comptables (débits/crédits) et inclura une colonne pour la valeur du segment personnalisé sur chaque ligne. Si le segment est appliqué au niveau de l'en-tête, toutes les lignes GL héritent généralement de cette valeur d'en-tête. S'il est au niveau de la ligne, chaque ligne GL correspondant à un article/une dépense spécifique portera la valeur du segment de cette ligne. Cela signifie que vous pouvez filtrer les rapports GL (comme une Balance de vérification ou un Compte de résultat) par ce segment – obtenant ainsi un P&L pour chaque valeur de segment. Par exemple, si vous exécutez un Compte de résultat et ajoutez une colonne pour votre segment personnalisé « Division », NetSuite séparera automatiquement les montants par ce segment.

Une fonctionnalité avancée à noter : à partir de NetSuite 2020.1, il est possible d'**équilibrer les transactions par segment personnalisé** (pour les comptes OneWorld). Cet *Équilibrage par segment personnalisé* garantit que si vous souhaitez un bilan par, disons, Division, NetSuite enregistrera automatiquement des écritures inter-segments dues à/de pour maintenir le bilan équilibré pour chaque Division (Source: netsuite.alphabold.com) (Source: netsuite.alphabold.com). Dans le passé, les bilans ne pouvaient s'équilibrer que par filiale, mais maintenant, si vous désignez un segment comme segment d'équilibrage, le système peut faire en sorte que Actifs = Passifs+Capitaux propres au sein de chaque valeur de segment. Par exemple, si vous avez une transaction inter-divisions qui déséquilibrerait le bilan par division, NetSuite créera des lignes d'ajustement pour corriger cela, si la fonctionnalité est activée.

Pour l'utiliser, vous devez marquer le segment comme Impact GL (et probablement cocher une option « équilibrage » dans la configuration), mais cela peut être transformateur pour produire des bilans au niveau de la division ou des rapports de fonds pour les organisations à but non lucratif (Source: netsuite.alphabold.com) (Source: netsuite.alphabold.com). Gardez cela à l'esprit si votre cas d'utilisation implique une segmentation du bilan (par exemple, le suivi des actifs/passifs par projet ou fonds – ce qui n'était pas auparavant faisable avec la fonctionnalité standard de NetSuite).

Plugins SuiteGL Custom GL Lines : Si vous utilisez le plug-in SuiteGL Custom GL Lines pour une logique comptable avancée, les segments personnalisés s'y intègrent parfaitement. L'implémentation du plug-in peut définir ou lire par programme les valeurs des segments personnalisés sur les lignes qu'il crée. Par exemple, si vous avez un plug-in qui alloue des dépenses à un certain compte, vous pouvez également les allouer à une valeur de segment personnalisé spécifique en définissant cette valeur sur les nouvelles lignes GL dans le script. Le plug-in peut également lire la valeur du segment sur la transaction ou la ligne à utiliser dans sa logique. Cela est utile pour l'automatisation, comme la répartition des coûts par département ou l'étiquetage des lignes de journal générées avec le même segment de projet que la transaction source.

Accès SuiteScript : En général, SuiteScript (2.x) traite les segments personnalisés de manière similaire aux autres champs. Ils ont généralement des ID de champ comme `cseg_xyz` ou `custbody_xyz` selon l'utilisation de l'ID unifié. Vous pouvez utiliser `record.setValue({ fieldId: 'cseg_mysegment', value: someId })` ou des filtres de recherche sur `cseg_mysegment` comme pour un champ normal. Une chose à savoir : si un segment personnalisé n'est pas exposé sur un formulaire qu'un script utilise (en particulier dans les scripts client ou les événements utilisateur utilisant l'enregistrement actuel), il pourrait ne pas être disponible tant que vous n'avez pas fourni le champ ou chargé l'enregistrement avec un formulaire approprié. Par exemple, un développeur sur StackOverflow a constaté que lors de la création d'une commande client via un script, le champ de segment personnalisé `cseg1` n'était accessible qu'après avoir spécifié un `customForm` qui inclut ce champ. La solution consistait soit à charger l'enregistrement avec un formulaire qui contient le segment, soit à s'assurer que le champ est exposé. Dans les scripts côté serveur comme les scripts planifiés ou les RESTlets, vous pouvez généralement définir la valeur directement par ID interne puisque vous n'êtes pas lié par les mises en page de formulaire. Notez également que si vous avez modifié l'option "Utiliser comme ID de champ" sur un segment existant, tout script ou recherche enregistrée utilisant les anciens ID de champ devrait être mis à jour. Testez toujours les scripts lors du déploiement de nouveaux segments pour vous assurer que le champ est bien capturé.

Pour résumer le déploiement : une fois configurés, les segments personnalisés font partie de la saisie quotidienne des données par les utilisateurs et offrent de nouvelles options de découpage pour vos données. Assurez-vous de former les utilisateurs afin qu'ils sachent quand et comment utiliser les

nouveaux champs (par exemple, demandez aux vendeurs de choisir le bon "Canal" sur les commandes clients, ou exigez des comptables qu'ils remplissent le "Code Projet" sur les écritures de journal). Une fois les segments utilisés, l'étape suivante consiste à les exploiter dans les rapports et l'analyse.

Cas d'utilisation par secteur et avantages des segments personnalisés

L'une des meilleures façons d'apprécier les segments personnalisés est de les examiner à travers des cas d'utilisation concrets. Différents secteurs ont tiré parti de cette fonctionnalité pour résoudre des défis de reporting et ajouter un suivi granulaire sans encombrer le grand livre. Voici plusieurs scénarios illustrant comment les segments personnalisés peuvent être déployés, ainsi que leurs avantages :

Rentabilité des projets et calcul des coûts de revient

Pour les organisations de services professionnels, les entreprises de construction ou toute entreprise axée sur les projets, le suivi des revenus et des coûts par projet est essentiel. La hiérarchie client-projet standard de NetSuite peut suivre les transactions de projet (en utilisant Client:Projet sur les transactions), mais certaines entreprises préfèrent une dimension dédiée aux codes de projet internes (surtout si les projets ne sont pas liés à des clients ou s'ils veulent suivre des projets de R&D internes). En créant un segment personnalisé **Projet**, vous pouvez étiqueter chaque transaction de revenu et de dépense avec un identifiant de projet. Par exemple, un cabinet de conseil pourrait créer un segment appelé "Code Projet" avec des valeurs pour chaque projet actif. Ils l'appliquent aux factures de vente, aux factures fournisseurs, aux saisies de temps, etc. Désormais, les chefs de projet et les contrôleurs peuvent exécuter des rapports de rentabilité par projet – revenus et dépenses – sans avoir besoin de comptes séparés par projet. Toutes les écritures GL portent le code projet comme dimension, de sorte qu'un **Compte de Résultat par Projet** devient un simple filtre de rapport ou une sélection de colonne. Cette approche améliore la visibilité sur les marges des projets en temps réel. Un consultant NetSuite a noté que le reporting de la *"Rentabilité des Projets"* est une exigence courante que les segments peuvent satisfaire. L'avantage est un plan comptable unifié (par exemple, un seul compte de revenus au lieu d'un par projet) tout en obtenant un reporting P&L granulaire. De plus, les entreprises peuvent budgétiser par rapport au réel par projet (en utilisant des recherches enregistrées ou des analyses) si nécessaire. **Conseil :** Si vous utilisez le module de gestion de projet de NetSuite, déterminez si le projet intégré (en tant que sous-type de client) répond à vos besoins ; mais pour beaucoup, un segment personnalisé est plus simple pour le suivi interne, surtout si vous ne gérez pas les tâches de projet dans le système. Soyez prudent de ne pas dupliquer les données : si vous spécifiez déjà un projet via un autre champ, vous n'aurez peut-être pas besoin d'un segment. Utilisez un segment lorsqu'il comble une lacune (par exemple, des projets internes qui ne sont pas configurés comme des enregistrements de projet NS).

Reporting régional ou géographique

Les entreprises mondiales souhaitent souvent analyser les résultats financiers par région ou par marché. Parfois, le champ **Emplacement** de NetSuite est utilisé à cette fin, mais l'Emplacement peut déjà représenter des entrepôts physiques ou des magasins de détail, ce qui pourrait être trop granulaire ou avoir un objectif différent. En définissant un segment personnalisé **Région** (avec des valeurs comme Amérique du Nord, EMEA, APAC, etc.), vous obtenez un moyen flexible d'étiqueter les transactions et même les enregistrements maîtres avec un identifiant régional. Par exemple, vous pourriez étiqueter chaque client avec une région, et la faire apparaître par défaut sur les transactions pour ce client (via le sourcing dynamique) – produisant ainsi des rapports de ventes régionaux sans effort. Alternativement, étiquetez le corps de chaque transaction avec une région basée sur l'endroit où la vente est reconnue. Les régions peuvent également être hiérarchiques (par exemple, Amériques parent avec USA, Canada, LATAM enfants) pour permettre des consolidations. **Avantage :** La direction peut consulter les états financiers consolidés par région à travers les filiales (si les régions couvrent plusieurs entités légales) ou au sein d'une seule filiale. Cela facilite également l'analyse de la rentabilité régionale sans la surcharge de filiales séparées ou la segmentation de votre plan comptable. Un **segment Régional** peut être utilisé en combinaison avec des segments standard ; par exemple, filtrez un rapport P&L par Département = "Consulting" et colonne = Région pour voir les performances du département de conseil de chaque région. Les segments régionaux ont été utilisés dans des secteurs comme le commerce de détail (pour comparer les performances des marchés APAC et Amérique du Nord) et les entreprises de logiciels (pour ventiler les revenus par région de vente pour les prévisions). L'utilisation d'un segment assure la cohérence – vous pouvez même filtrer les valeurs de région disponibles par filiale ou d'autres champs si certaines régions ne s'appliquent qu'à certaines entités.

Suivi granulaire des centres de coûts ou des centres de profit

Les entreprises dotées de structures organisationnelles complexes dépassent parfois les champs uniques de Département ou de Classe. Par exemple, une grande entreprise peut avoir des **Centres de Coûts** qui se regroupent en Départements, ou plusieurs dimensions comme **Unité Commerciale, Ligne de Produits, Marque** en plus des segments de base. Les segments personnalisés permettent d'introduire une **nouvelle dimension pour la comptabilité interne** sans compliquer les dimensions existantes. Prenons l'exemple d'une entreprise manufacturière avec des Départements pour les groupes fonctionnels (R&D, Production, Ventes) et des lignes de produits comme Classes. Si elle souhaite également suivre les **Marques**, elle pourrait créer un segment Marque. Chaque transaction de vente pourrait alors être étiquetée avec la Marque (en plus de Classe=ligne de produits), permettant un P&L par Marque. Ou, une entreprise pourrait traiter le Département comme la division de haut niveau et utiliser un segment personnalisé "Centre de Coûts" pour l'équipe ou le projet spécifique au sein de cette division qui a engagé une dépense. Parce que vous pouvez filtrer les segments les uns par les autres ou par département, vous pourriez même faire en sorte que chaque centre de coûts soit lié à un département de

division spécifique (l'exemple Concentrus de segmentation dépendante). L'avantage ici est une matrice de reporting multidimensionnelle : vous pouvez analyser les dépenses par Département *et* Centre de Coûts, ou les revenus par Ligne de Produits *et* Canal de Vente, etc. Cela offre une granularité plus fine pour l'analyse interne et la responsabilisation. En pratique, un utilisateur de NetSuite a décrit les segments comme étant principalement utilisés pour fournir des "compartiments" supplémentaires pour le reporting P&L – avec les Départements comme centres de coûts, les Classes comme flux de revenus, et tout autre compartiment implémenté comme segments personnalisés. Les compartiments supplémentaires courants incluent des éléments comme le **Canal** (par exemple, E-commerce, Détail, Vente en gros), la **Campagne** (pour l'attribution des dépenses marketing), ou le **Fonds** (dans le secteur à but non lucratif, voir le cas d'utilisation suivant). En concevant soigneusement ces segments, les entreprises peuvent simplifier leur grand livre (moins de comptes) tout en découpant les données de plus de façons. Cela rend *également* les processus de planification financière ou d'allocation de NetSuite plus puissants, car vous pouvez allouer ou budgétiser par ces nouveaux segments (bien que l'interface utilisateur de budgétisation native soit limitée à la classe/département/emplacement, de nombreuses entreprises exportent vers Excel ou utilisent SuiteAnalytics pour les budgets de segments personnalisés).

Comptabilité par fonds et subventions (Organisations à but non lucratif)

Les organisations à but non lucratif et gouvernementales doivent souvent suivre les finances par **fonds, subvention ou programme**. La Classe ou le Département de NetSuite est souvent réaffecté pour "Programme" ou "Fonds", mais lorsqu'une organisation doit suivre plusieurs dimensions (par exemple, Programme *et* Source de Financement), un segment personnalisé est la solution. Par exemple, une organisation à but non lucratif pourrait utiliser le Département pour le Programme (Éducation, Recherche, Sensibilisation, etc.), et introduire un segment personnalisé appelé **Fonds** pour la subvention ou le fonds spécifique d'où provient l'argent. Chaque dépense peut alors être étiquetée à la fois avec le Programme et le Fonds. Ceci est essentiel pour la conformité et le reporting aux donateurs – ils peuvent produire des relevés de dépenses par fonds à travers les programmes. Alphabold (un partenaire NetSuite) a noté ce scénario : les entreprises biomédicales et les OBNL recevant des subventions devaient classer les dépenses par rapport à des fonds/subventions spécifiques, et les segments ont répondu à ce besoin (Source: netsuite.alphabold.com)(Source: netsuite.alphabold.com). Un autre segment pourrait même être utilisé pour les **Restrictions des Donateurs** (si les fonds sont non restreints ou restreints). L'avantage des segments personnalisés ici est une séparation claire des préoccupations : vos finances de base restent intactes, mais vous disposez de flux de reporting supplémentaires pour satisfaire les exigences externes. Et avec la fonctionnalité d'équilibrage des segments personnalisés, les organisations à but non lucratif pourraient même équilibrer les comptes par fonds si nécessaire (garantissant que les actifs nets par fonds se regroupent correctement). L'utilisation de segments pour la comptabilité par fonds améliore considérablement la transparence et l'auditabilité dans les rapports standard de NetSuite, ce qui est un grand avantage pour le secteur à but non lucratif.

Dimensions multi-entités et intersociétés

Dans un environnement multi-filiales (OneWorld), il est parfois nécessaire d'avoir une classification globale qui s'étend sur plusieurs filiales. Par exemple, supposons que vous ayez plusieurs entités juridiques, mais que vous souhaitiez établir des rapports par **Unité Commerciale Globale** qui peut inclure des transactions de plusieurs filiales. Un segment personnalisé peut être créé pour "Unité Commerciale" avec des valeurs qui s'appliquent à toutes les entités (et vous pouvez les filtrer par filiale afin que les utilisateurs ne voient que celles qui sont pertinentes). Les utilisateurs de chaque filiale étiquettent les transactions avec l'Unité Commerciale appropriée. Ensuite, la société peut exécuter un P&L consolidé par Unité Commerciale (le segment traverse les frontières des entités juridiques). Un autre cas d'utilisation : si vous avez plusieurs entreprises partageant des clients ou des projets, vous pourriez utiliser un segment pour "Projet Global" ou "Groupe de Clients Global" pour unifier le reporting. Essentiellement, les segments personnalisés peuvent agir comme une classification de pont dans les consolidations. De plus, si les transactions intersociétés doivent être suivies par un identifiant de projet ou de campagne, un segment garantit que le même code accompagne les deux côtés de l'écriture.

Exemple concret – Segments dépendants (Classe par Département)

Pour illustrer un scénario pratique : une entreprise souhaite restreindre les valeurs de **Classe** qui peuvent être utilisées sous chaque **Département** (peut-être que certaines lignes de produits ne sont pertinentes que pour certains départements). NetSuite standard ne permet pas de rendre la Classe dépendante du Département. La solution : créer un segment personnalisé "Sous-Classe" ou un Département personnalisé qui imite le Département, puis filtrer un second segment par celui-ci. Une approche (selon un article de solutions NetSuite) consiste à implémenter à la fois le Département et la Classe comme segments personnalisés (ou l'un d'eux comme personnalisé) afin de pouvoir configurer la logique de filtrage. Par exemple, définissez un segment personnalisé "Département" et un segment personnalisé "ClasseX" et utilisez le filtre "Filtré par" sur ClasseX = Département. Ensuite, maintenez les mappages de filtres (par exemple, Département=Ventes autorise ClasseX A, B, C ; Département=Service autorise ClasseX D, E, etc.). Les utilisateurs sélectionnant un Département ne verront alors que les valeurs ClasseX appropriées. Cela garantit la propreté des données et des combinaisons significatives. Bien que cette approche remplace le Département/Classe natif pour les transactions, elle montre comment les segments personnalisés peuvent créer des **listes déroulantes dépendantes**, une capacité que de nombreux utilisateurs d'ERP désirent pour une meilleure UI/UX. Le compromis est la perte de certaines fonctionnalités natives (comme les restrictions d'employés par département, si vous optez pour une personnalisation complète), mais certains choisissent la cohérence et la précision plutôt que celles-ci. Alternativement, on pourrait conserver le Département natif et faire de la *Classe* un segment personnalisé filtré par Département – de cette façon, le Département est toujours natif mais les classes sont personnalisées (nécessite éventuellement de ne pas utiliser du tout la Classe native sur les transactions).

Dans tous les cas, l'avantage est d'éliminer les combinaisons de catégories invalides et de simplifier la sélection pour les utilisateurs, ce qui conduit à un meilleur reporting (pas besoin de parcourir des classes non pertinentes par département).

Ces exemples ne font qu'effleurer la surface – d'autres utilisations créatives des segments personnalisés incluent : les **Commandes** (étiquetage des transactions appartenant à un grand contrat client ou à un regroupement de commandes), les **Codes de Conformité** (pour marquer les transactions pour le reporting réglementaire, par exemple taxable/non taxable au-delà des indicateurs natifs), l'**Investisseur** (si vous partagez les données financières par investisseur ou fonds dans l'immobilier), l'**Équipement ou l'Actif** (pour étiqueter les coûts de maintenance à des actifs spécifiques sans créer d'innombrables comptes de dépenses), et plus encore. La clé est que les segments personnalisés vous permettent d'adapter la catégorisation des données de NetSuite pour qu'elle corresponde exactement à la façon dont vous souhaitez analyser votre entreprise. Ils *simplifient le plan comptable* en absorbant ce qui serait autrement géré par des comptes en double ou un suivi manuel maladroit. Avec les segments, vous maintenez une structure comptable unifiée mais gagnez une flexibilité de reporting infinie.

Rapports et analyses avec les segments personnalisés

Une fois que vos segments personnalisés sont remplis de données, le véritable avantage réside dans le reporting et l'analyse. Les outils de reporting de NetSuite prennent entièrement en charge les segments personnalisés, surtout lorsqu'ils ont un impact sur le GL. Voici comment vous pouvez les exploiter :

- **Rapports standard (États financiers et Rapports de transactions) :** NetSuite permet la personnalisation de tout rapport standard pour inclure des critères de segments personnalisés. Par exemple, sur un Compte de Résultat ou un Bilan, vous pouvez aller dans Modifier la mise en page et ajouter votre segment personnalisé comme colonne (axe horizontal) ou filtre. Le système traite un segment personnalisé ayant un impact sur le GL de manière similaire à la Classe/Département/Emplacement pour les rapports financiers. **Générateur de rapports financiers :** Si vous ouvrez le Générateur de rapports financiers, sous Colonnes (pour un rapport en colonnes), vous trouverez votre segment personnalisé listé comme dimension de colonne disponible (en supposant que l'impact sur le GL a été activé). Vous pouvez créer, par exemple, un "Compte de Résultat par Projet" en ajoutant Projet comme colonne et en filtrant éventuellement sur une année spécifique. Chaque projet aura sa propre colonne dans le rapport. Vous pouvez également filtrer les rapports financiers par segment (par exemple, exécuter un P&L *pour une Région spécifique* en définissant Région = EMEA dans les filtres). L'aide de NetSuite confirme que *"les rapports standard peuvent être personnalisés pour utiliser les segments personnalisés comme filtres et colonnes… Dans les rapports financiers, les segments personnalisés peuvent être ajoutés comme dimension horizontale."*. Cela signifie que vous disposez d'un support quasi-natif dans le moteur de reporting.

Certains rapports (comme les Ventes par article, les rapports de Détail des transactions, etc.) permettent également d'ajouter le segment personnalisé comme regroupement ou colonne. Par exemple, un rapport Ventes par client pourrait être regroupé par votre segment "Canal" pour voir les ventes par canal. Si vous avez un Rapport enregistré que vous souhaitez réutiliser avec différents filtres de segment, vous pouvez créer des versions de rapport enregistrées pour chaque valeur de segment selon vos besoins.

- **Recherches enregistrées :** Les recherches enregistrées sont très puissantes avec les segments personnalisés. Lors de la création d'une recherche enregistrée de transactions (ou d'une recherche sur tout type d'enregistrement auquel vous avez appliqué le segment), vous verrez le segment personnalisé disponible comme champ. Par exemple, dans une recherche de transactions, vous pourriez ajouter le Critère : Segment Projet = "Projet Alpha" pour extraire toutes les transactions de ce projet. Ou créer une recherche récapitulative regroupée par Projet pour obtenir le total des revenus ou des dépenses par projet. Si le segment se trouve sur un enregistrement associé (comme sur le client), vous pouvez également effectuer des jointures (par exemple, une recherche de facture peut extraire le segment Région du client via une jointure). Un avantage est que les valeurs des segments personnalisés, étant un enregistrement personnalisé, peuvent stocker des attributs supplémentaires que vous pourriez utiliser dans les recherches (bien que généralement les valeurs ne soient que des étiquettes). Les recherches enregistrées respectent également les autorisations : seuls les rôles ayant un accès de recherche au segment pourront l'utiliser dans les critères ou voir les valeurs dans les résultats. Une chose à prendre en compte : si votre segment est à sélection multiple, la recherche d'une valeur spécifique nécessite le critère de type "contient" car le champ peut avoir plusieurs valeurs. Les recherches enregistrées peuvent servir de base pour des KPI personnalisés, des rappels ou des métriques de portlet basés sur des segments (par exemple, créer un KPI pour les Ventes par Canal en ayant une recherche enregistrée par Canal).

- **SuiteAnalytics Workbook / Analytics :** La nouvelle interface SuiteAnalytics Workbook traite les segments personnalisés comme un autre champ dans le modèle de données. S'ils ont un impact sur le GL, ils apparaissent dans les enregistrements de transactions et les jeux de données GL ; s'ils n'ont pas d'impact sur le GL, ils apparaissent dans le jeu de données d'enregistrement auquel ils sont appliqués. Vous pouvez faire glisser un segment personnalisé dans un tableau croisé dynamique ou un graphique pour visualiser les données par cette dimension. Par exemple, en utilisant le générateur de jeux de données, vous pouvez créer un jeu de données de soldes GL avec le segment "Division" comme dimension pour produire un Bilan par Division. Oracle a également introduit une fonctionnalité permettant de créer des filtres de **Hiérarchie de segments** dans les classeurs si les valeurs de segment sont hiérarchiques (pour les regroupements). En fin de compte, vos capacités d'analyse s'étendent en même temps que les segments – toute analyse que vous pouviez faire par classe ou département, vous pouvez maintenant la faire par vos segments personnalisés.

- **Budgétisation et prévisions :** Une question qui se pose est de savoir si vous pouvez budgétiser par segments personnalisés. Par défaut, l'outil de budgétisation de NetSuite (Configuration > Comptabilité > Budget) n'autorise les budgets que par Classe, Département, Emplacement (et Filiale). Il ne prend pas directement en charge la saisie de budgets par valeurs de segments personnalisés via l'interface utilisateur. Cependant, si vous avez besoin d'un **Budget vs Réel par segment personnalisé**, il existe plusieurs approches :

  - **Solution de contournement avec les champs existants :** Certaines entreprises mappent leurs valeurs de segments personnalisés à des classes ou des départements dans l'outil de budgétisation pour la saisie, puis utilisent un rapport pour comparer (ceci est lourd et non dynamique).

  - **SuiteAnalytics / Excel :** Vous pouvez exporter les données réelles par segment (puisque les données réelles portent le segment dans le GL) et ensuite les comparer à un budget externe indexé par le segment. Fusion CPA (un cabinet comptable) a noté que les segments personnalisés peuvent être exploités dans Excel via ODBC ou une requête Web pour produire des rapports Budget vs Réel. Essentiellement, vous maintenez les budgets dans Excel par segment et utilisez une requête ODBC NetSuite pour récupérer les données réelles par segment.

  - **Module de planification et de budgétisation (NSPB) :** Si vous disposez d'Oracle NetSuite Planning and Budgeting (l'outil basé sur Adaptive Insights), les segments personnalisés peuvent généralement être modélisés comme des dimensions personnalisées dans vos cubes de planification, permettant une budgétisation et des prévisions complètes par ces segments. Il s'agit d'une solution avancée au-delà du cœur de NetSuite.

  Même sans l'interface utilisateur de budgétisation native, beaucoup ont réussi à effectuer des analyses budget vs réel en exportant les données. **Important :** Les données réelles ne seront suivies par le segment que s'il a un impact sur le GL (sinon, les écritures GL réelles ne portent pas cette information, vous devrez donc vous fier aux recherches enregistrées de transactions plutôt qu'à l'extraction GL). Une bonne pratique mentionnée est de **s'assurer que les segments personnalisés ont un impact sur le GL si vous prévoyez de faire un budget vs réel avec eux**. Cela garantit la cohérence des regroupements financiers.

- **Exploration et Allocations :** Dans les rapports financiers, lorsque vous explorez un total, si ce rapport est segmenté, vous verrez les valeurs de segment sur les lignes individuelles. Par exemple, cliquer sur « Total des dépenses » lors d'une visualisation par Région affichera chaque ligne de transaction avec sa Région. Cela aide à tracer les données. Si vous utilisez la fonctionnalité d'Allocations de NetSuite, notez qu'actuellement vous pouvez allouer par classe/département/localisation. Les allocations par segment personnalisé pourraient nécessiter un script personnalisé ou une approche de recherche enregistrée manuelle pour redistribuer les

montants par segment. Cependant, avec SuiteGL, on pourrait écrire un plug-in de lignes GL personnalisées pour allouer automatiquement les coûts en fonction des valeurs de segment (par exemple, allouer les frais généraux de l'entreprise aux divisions en fonction d'un facteur). Le plug-in pourrait lire le segment sur l'entrée source et créer de nouvelles entrées en conséquence.

En résumé, les segments personnalisés débloquent une nouvelle dimension dans le reporting qui n'était pas disponible auparavant. La capacité de **grouper, filtrer et comparer** les données par ces catégories sur mesure est immensément précieuse. De nombreuses entreprises constatent, après avoir implémenté des segments personnalisés, qu'elles peuvent abandonner de nombreuses feuilles de calcul manuelles utilisées pour assembler des données par produit, projet, région, etc. Maintenant, c'est disponible en un clic de bouton dans NetSuite (Source: netfreak.co.uk). Un fournisseur NetSuite britannique a même vanté que les segments personnalisés vous permettent de **« faire décoller votre reporting financier »** en organisant et en suivant les informations en un clic de bouton (Source: netfreak.co.uk). Bien que cela puisse être une hyperbole marketing, il est vrai que les segments améliorent considérablement les capacités de reporting en temps réel de NetSuite.

Considérations d'intégration pour les segments personnalisés

L'intégration de NetSuite avec d'autres systèmes (tels que les logiciels d'approvisionnement, le CRM ou les entrepôts de données) nécessite une attention particulière lorsque des segments personnalisés sont impliqués. Étant donné que les segments personnalisés sont essentiellement des enregistrements et des champs personnalisés, les systèmes externes doivent les gérer correctement. Voici les points clés concernant l'intégration :

- **ID externes et enregistrements personnalisés :** Les valeurs de chaque segment personnalisé résident dans un type d'enregistrement personnalisé (nommé d'après votre segment). Cela signifie que chaque valeur a un ID interne et peut avoir un ID externe (si vous activez le champ ID externe sur ce type d'enregistrement personnalisé, ce que NetSuite fait généralement par défaut). C'est avantageux pour l'intégration : vous pouvez référencer une valeur de segment par ID externe lors de l'importation CSV ou via les services web SOAP/REST, ce qui est souvent plus facile que d'utiliser l'ID interne ou le nom textuel exact. Cela résout un problème que les champs de liste personnalisés standard rencontrent (où vous ne pouvez pas facilement utiliser les ID externes pour les valeurs de liste dans les importations). Prévoyez d'attribuer des ID externes aux valeurs de segment si vous les référencerez depuis des systèmes externes – par exemple, si votre CRM ou e-commerce a des codes « Région », définissez ces codes comme ID externes sur les valeurs de segment NetSuite correspondantes.

- **Services Web SOAP / SuiteTalk :** Dans les services web SOAP, les champs de segment personnalisés sur les enregistrements apparaissent généralement comme des champs **RecordRef** (similaire à la façon dont Classe ou Département apparaissent). Le `scriptId` sera l'ID de champ du segment personnalisé (par exemple, `cseg_region`). Lors de la création ou de la mise à jour d'enregistrements via SOAP, vous devez fournir un RecordRef avec l'internalId (ou externalId) pointant vers l'une des valeurs d'enregistrement personnalisé du segment. De plus, rappelez-vous que seuls les segments ayant un impact GL se reflètent dans le contexte comptable ; si un système externe extrait les impacts GL des transactions, les valeurs de segment sont transmises le cas échéant. Il existe une limitation connue dans les anciennes versions de l'API selon laquelle la recherche par segment personnalisé pourrait nécessiter des jointures, mais dans les versions plus récentes, vous pouvez rechercher des transactions par segment comme un champ.

- **Services Web REST / RESTlet :** Dans les scripts d'API REST ou RESTlet, vous définissez le champ de segment par son ID de script, en fournissant soit un ID interne de la valeur, soit éventuellement un texte si autorisé. Assurez-vous que l'utilisateur d'intégration dispose des autorisations nécessaires pour voir et définir ce champ (plus d'informations sur les autorisations ci-dessous). Dans les services web REST (API REST NetSuite 2020+), les segments personnalisés apparaissent comme des champs `custcol_xyz` ou `custbody_xyz` (selon le contexte) dans le JSON des enregistrements. Vous saisissez la référence à l'instance de l'enregistrement personnalisé. Consultez le schéma SOAP/REST pour confirmer les identifiants de champ exacts.

- **Importation CSV :** Si vous importez des transactions ou des enregistrements via CSV et que vous devez inclure un segment personnalisé, il apparaîtra comme un champ mappable par l'étiquette du segment. Vous pouvez fournir l'**ID interne ou le texte exact** de la valeur du segment pour les segments à sélection unique. Si les ID externes sont activés pour les valeurs, vous pouvez également mapper l'ID externe. Pour les segments à sélection multiple, vous pouvez fournir plusieurs valeurs séparées par le délimiteur approprié. Gardez à l'esprit que si la liste de valeurs du segment est très grande, envisagez d'utiliser les ID internes pour éviter les incohérences de texte.

- **Intégrations et connecteurs tiers :** De nombreuses plateformes d'intégration (comme Celigo, Boomi, etc.) disposent d'adaptateurs pour NetSuite qui peuvent fonctionner avec des champs personnalisés. Un segment personnalisé sur une transaction sera généralement exposé comme un champ dans ces connecteurs, que vous pouvez mapper à partir des données source. Assurez-vous que le connecteur utilise une version d'API qui reconnaît les segments personnalisés (la plupart le font). Dans certains cas, vous devrez peut-être configurer manuellement le connecteur pour récupérer les données d'enregistrement personnalisé des valeurs de segment si nécessaire pour la recherche. Par exemple, un système d'approvisionnement comme Precoro peut importer des valeurs de segment personnalisées de NetSuite pour les utiliser dans l'interface d'approvisionnement. En fait, la documentation de Precoro fournit une recette pour l'intégration des segments personnalisés :

- Tout d'abord, dans NetSuite, mettez à jour le rôle de l'utilisateur d'intégration pour qu'il ait un accès complet aux segments personnalisés et aux types d'enregistrements personnalisés. Cela signifie généralement l'ajout de l'autorisation « Segments personnalisés » (Complet) et de l'autorisation « Types d'enregistrements personnalisés » (Complet) au rôle.
- Ensuite, assurez-vous que le rôle a également accès au type d'enregistrement de chaque segment spécifique : sous Permissions > **Enregistrement personnalisé**, ajoutez une entrée pour votre segment personnalisé (il apparaîtra par son nom de segment) avec un accès Complet. Cela permet explicitement la lecture/écriture des valeurs du segment.
- De plus, Precoro indique de définir le **Niveau d'accès par défaut aux enregistrements** du segment sur Modifier pour l'intégration (afin que tout rôle non spécifiquement listé puisse au moins modifier le champ). En pratique, vous pourriez plutôt lister explicitement votre rôle d'intégration avec un accès Modifier sur le sous-onglet Permissions du segment (Niveau d'accès aux enregistrements) pour être sûr.
- Après cela, Precoro peut se connecter et importer la liste des valeurs de segment (via l'API) et vous permettre de les mapper dans leur système.

Cet exemple souligne une tâche d'intégration courante : la **synchronisation des valeurs de segment** avec les systèmes externes. Si vous souhaitez qu'une application externe utilise la même catégorisation (par exemple, un outil de gestion des dépenses pour étiqueter les dépenses avec les segments NetSuite), vous devrez peut-être mettre à jour périodiquement ce système avec les nouvelles valeurs de segment de NetSuite. Cela peut être automatisé par un RESTlet planifié ou en utilisant les fonctionnalités d'intégration du système externe (comme le bouton Importer les segments personnalisés de Precoro). Inversement, si les systèmes externes gèrent les valeurs (moins courant), vous les importeriez dans l'enregistrement personnalisé de NetSuite.

- **Entrepôt de données / BI :** Si vous utilisez SuiteAnalytics Connect (ODBC) pour extraire des données vers un entrepôt ou un outil de BI, sachez que les segments personnalisés apparaîtront comme des tables ou des champs supplémentaires dans le schéma NetSuite Connect. Plus précisément, il y aura une table pour les valeurs du segment (probablement nommée quelque chose comme CustomSegment_[ID]) et les tables de transactions ou d'enregistrements auront une référence d'ID interne. Vous devrez les joindre pour obtenir les noms des valeurs. Par exemple, si vous avez un segment « ProjectCode », la table de transactions pourrait avoir une colonne `ProjectCode_ID` qui contient l'ID interne référençant la table CustomSegment_ProjectCode. (La documentation du schéma de NetSuite peut confirmer la structure exacte, mais c'est l'idée générale.) Notez également de la documentation NetSuite : SuiteAnalytics Connect (ODBC) ne prend pas encore entièrement en charge l'ID de segment personnalisé unifié – ce qui signifie que vous pourriez voir des champs séparés par contexte (comme un pour le corps, un pour la ligne) plutôt qu'un champ unifié en ODBC. Planifiez simplement vos requêtes en conséquence.

- **Récapitulatif des autorisations pour l'intégration :** L'utilisateur d'intégration doit avoir l'autorisation de voir et de modifier les segments personnalisés sur les enregistrements. Cela signifie qu'en plus d'ajouter l'autorisation globale « Segments personnalisés », vous devez vérifier que le niveau d'accès aux enregistrements du rôle pour chaque segment (sur la définition du segment) est défini sur Modifier pour ce rôle (ou au moins Modifier par défaut pour tous les rôles). Si vous oubliez cela, votre intégration pourrait être capable de lire la transaction mais pas de définir le champ de segment (obtenant des erreurs d'autorisation). Une étape de dépannage courante si un RESTlet ne peut pas définir un segment : vérifiez que le rôle a le segment listé avec Modifier sous le sous-onglet Permissions, ou définissez simplement l'accès par défaut sur Modifier pour la période de configuration de l'intégration.

- **Cas d'utilisation : Intégration e-commerce :** Imaginez que vous avez une plateforme e-commerce et que vous souhaitez étiqueter chaque commande client dans NetSuite avec un segment personnalisé « Canal de vente » (En ligne vs Détail). L'intégration extrayant les commandes de l'e-commerce devra décider de la valeur du segment pour chaque commande (probablement basée sur un attribut dans la source de la commande). Vous mapperez ensuite cela à l'ID interne de la valeur « En ligne » ou « Détail » dans NetSuite lors de la création de la commande client via l'API. Stocker ces mappages (peut-être via des ID externes qui correspondent aux codes de canal de la source) facilite la tâche. Du côté du retour, si vous poussez des données de NetSuite vers un entrepôt de données, inclure la dimension de segment signifie que les analystes peuvent facilement segmenter les données de vente par canal dans l'outil de BI – assurez-vous que l'entrepôt extrait le nom de la valeur de segment ou l'ID externe via la jointure.

En résumé, l'intégration des segments personnalisés n'est pas difficile, mais elle nécessite une configuration appropriée des autorisations et parfois une logique de mappage supplémentaire. Documentez les ID internes ou externes des valeurs de segment pour vos développeurs d'intégration, et envisagez de créer un service de recherche simple (peut-être une exportation JSON de recherche enregistrée) que les systèmes externes peuvent appeler pour récupérer les dernières valeurs de segment. La bonne nouvelle est que, puisque les segments sont des enregistrements NetSuite standard en interne, tous les mécanismes d'intégration (SuiteTalk, REST, etc.) les prennent en charge. Traitez simplement un champ de segment personnalisé de manière similaire à la façon dont vous traitez le champ Classe dans les intégrations, avec la nuance que la liste des valeurs est maintenue de manière personnalisée.

Sécurité, autorisations et maintenance des segments personnalisés

Considérations de sécurité et d'autorisations

Les segments personnalisés introduisent des considérations supplémentaires en matière de gouvernance des données. Nous avons déjà discuté des autorisations basées sur les rôles pour les segments, mais mettons-les en contexte :

- **Contrôle de visibilité/modification au niveau du champ :** En utilisant les paramètres de Niveau d'accès aux enregistrements, vous pouvez vous assurer que seuls les utilisateurs appropriés peuvent définir ou même visualiser les valeurs d'un segment donné sur les enregistrements. Par exemple, vous pourriez avoir un segment « Code de rentabilité interne » que seuls les directeurs financiers devraient attribuer ; vous pouvez donner aux chefs de service un accès *Afficher* (pour qu'ils voient quel code a été attribué) mais *Aucun* pour la modification (ils ne peuvent pas le modifier). Ou si un segment est non pertinent pour certains rôles, vous pouvez le masquer (Aucun) pour eux afin de réduire l'encombrement de l'écran et la confusion. C'est une granularité plus fine que les champs Classe/Département standard, que chaque utilisateur ayant accès aux enregistrements verra par défaut.

- **Délégation de la gestion des valeurs :** Réfléchissez à qui est autorisé à ajouter ou modifier la liste des valeurs de segment. Il est généralement préférable de centraliser cela auprès des administrateurs ou des utilisateurs avancés. En ne donnant à la plupart des rôles aucun accès pour gérer les valeurs, vous empêchez l'expansion non autorisée de la liste. Certaines organisations mettent en œuvre un processus d'approbation pour les nouvelles valeurs de segment (par exemple, un utilisateur demande un nouveau code de projet, et un administrateur le crée). Maintenir le contrôle empêche la duplication ou les valeurs erronées qui pourraient nuire au reporting.

- **Accès à la recherche/aux rapports :** Si un segment contient des informations sensibles (par exemple, un segment qui étiquette la note de rentabilité d'un client ou un code de risque interne), vous pourriez restreindre qui peut exécuter des rapports sur celui-ci. Généralement, cependant, les segments sont utilisés pour des classifications assez standard sur lesquelles de nombreuses personnes doivent faire des rapports, vous accorderiez donc un accès large aux rapports. Un scénario pour limiter l'accès à la recherche : peut-être un segment « Conformité » utilisé par le service juridique, que le personnel général ne devrait pas utiliser dans ses recherches enregistrées car cela pourrait prêter à confusion ou en révéler trop.

- **Accès aux enregistrements vs. Restriction des enregistrements :** Il est important de clarifier que la définition de **Niveau d'accès aux enregistrements = Aucun** pour un segment sur un rôle masquera le champ du segment (et sa valeur) sur les enregistrements pour ce rôle, mais cela ne restreint *pas* l'accès à l'*enregistrement lui-même*. En d'autres termes, contrairement aux fonctionnalités natives « Restreindre par département » ou « Restreindre par classe » qui limitent les enregistrements qu'un utilisateur peut voir en fonction de la classification de l'enregistrement, les segments personnalisés ne fournissent pas nativement de sécurité au niveau de l'enregistrement. Si vous devez restreindre, par exemple, les transactions pour une certaine valeur de segment d'être vues par un rôle, vous devrez implémenter une solution personnalisée (peut-être des rôles séparés et des onglets de centre basés sur des recherches enregistrées, ou une logique de script pour générer une erreur s'ils tentent de charger un enregistrement non autorisé). Les autorisations de segment personnalisé ne régissent que la visibilité/modifiabilité du champ, pas la visibilité de l'enregistrement entier. Les segments standard ont toujours un avantage ici : par exemple, vous pouvez restreindre les clients par filiale, département, etc., via les paramètres de rôle. Donc, si la sécurité des données par classification est une exigence, envisagez d'utiliser des segments standard à cette fin si possible, ou soyez prêt à le scripter avec des segments personnalisés.

- **Audit et gestion des changements :** Les segments personnalisés eux-mêmes (les définitions) peuvent être des éléments de configuration critiques. Il est judicieux de restreindre la capacité de modifier les définitions de segment aux seuls administrateurs, ou d'utiliser le contrôle d'accès des employés de NetSuite pour enregistrer les changements. Si vous utilisez SuiteCloud Change Management ou le déploiement SDF, traitez les segments comme une configuration à déployer avec précaution dans tous les environnements. De plus, s'il existe plusieurs administrateurs, coordonnez les modifications apportées aux segments (par exemple, ne laissez pas deux personnes modifier la liste des valeurs simultanément pour éviter les conflits d'enregistrement).

- **Exposition des données de segment masquées :** Comme noté précédemment, un segment marqué Masqué n'est pas sécurisé contre un utilisateur averti en technologie – il pourrait inspecter la page web ou utiliser la connexion ODBC s'il a accès pour découvrir la valeur. De même, si un rôle n'a aucun accès à un segment (il est donc masqué), ce rôle pourrait toujours potentiellement voir la valeur du segment via une voie indirecte (par exemple, si une recherche enregistrée est créée par quelqu'un d'autre qui expose la valeur dans les résultats, et que cette recherche est partagée). Cependant, si le rôle n'a pas d'accès à la recherche pour le segment, il ne devrait pas être en mesure de créer une recherche sur celui-ci ou de le voir dans les résultats de recherche. Donc, pour masquer véritablement les informations d'un segment à un rôle, définissez Niveau d'accès aux enregistrements = Aucun *et* Recherche/Rapports = Aucun pour ce rôle. Alors même s'ils parviennent d'une manière ou d'une autre à un résultat de recherche incluant ce champ, il pourrait apparaître vide (ou ils ne pourraient pas l'ajouter du tout). Tester les perspectives des rôles est important pour s'assurer que vos autorisations font ce que vous attendez.

- **Segmentation vs. Ségrégation :** Ne confondez pas la sécurité des segments avec la ségrégation des tâches générale de NetSuite. Si vous devez vous assurer qu'un utilisateur ne peut saisir que certaines valeurs de segment, il s'agit d'un contrôle plus granulaire que ce que NetSuite fournit nativement (sauf en divisant les rôles, comme mentionné). Une solution de contournement pour l'application est via **Workflow ou Script** : par exemple, un script client qui définit par défaut ou verrouille un segment pour certains rôles, ou un événement utilisateur qui génère une erreur si une modification non autorisée est tentée. Par exemple, certaines entreprises utilisent des scripts pour définir automatiquement un segment « Unité commerciale » en fonction du rôle ou du département de l'utilisateur, les empêchant ainsi de choisir une mauvaise unité.

En résumé, utilisez les autorisations de segment personnalisé pour les aligner sur la gouvernance des données de votre organisation : qui doit remplir ces champs, et qui doit les voir. Le modèle d'autorisations est assez robuste (plus que les champs personnalisés normaux qui n'ont pas leur propre sous-onglet pour les autorisations). Cela garantit que les segments personnalisés peuvent être introduits sans perdre le contrôle.

Maintenance et gestion continue

Après la configuration initiale, vous devrez maintenir les segments personnalisés au fil du temps à mesure que votre entreprise évolue. Les tâches de maintenance comprennent la mise à jour des valeurs de segment, la gestion des valeurs inactives, l'ajustement des paramètres de segment et la surveillance des performances. Voici des directives et des conseils :

- **Ajout de nouvelles valeurs de segment :** À mesure que de nouvelles catégories apparaissent (nouveaux projets, régions, centres de coûts, etc.), vous ajouterez des valeurs au segment. Cela peut être fait en modifiant le segment personnalisé (Personnalisation > Segments personnalisés > Modifier) et en ajoutant des lignes sur le sous-onglet Valeurs. Alternativement, vous pouvez aller dans **Listes > Personnalisé > {Votre enregistrement de segment}** (le type d'enregistrement personnalisé) et y ajouter un nouvel enregistrement – l'ajout d'un nouvel enregistrement dans cette liste équivaut à l'ajout d'une valeur. Assurez-vous de définir tous les critères parentaux ou de filtre pour la nouvelle valeur, le cas échéant. Pour la cohérence, remplissez un ID externe si vous les utilisez pour l'intégration. Envisagez également d'utiliser une convention de nommage pour les valeurs (surtout si le segment est utilisé dans plusieurs filiales – par exemple, incluez un code ou un préfixe pour éviter les conflits de noms). Si vous devez ajouter de nombreuses valeurs à la fois (disons 100 nouveaux centres de coûts), vous pouvez les importer via CSV dans le type d'enregistrement personnalisé (obtenez simplement l'ID interne du type d'enregistrement personnalisé en regardant l'URL lorsque vous affichez la liste des valeurs, ou utilisez l'Assistant d'importation qui le listera). N'oubliez pas que l'ajout de valeurs n'affecte généralement pas les données historiques – cela élargit simplement ce qui peut être utilisé à l'avenir.

- **Désactivation ou suppression de valeurs :** Lorsqu'une valeur n'est plus nécessaire (par exemple, un projet terminé, un département fermé), la meilleure pratique est de la **désactiver** plutôt que de la supprimer (Source: docs.oracle.com). Pour ce faire, modifiez le segment et décochez la case Actif de cette valeur (ou modifiez l'enregistrement de la valeur et cochez « Inactif »). Les valeurs de segment inactives n'apparaîtront pas dans les listes déroulantes pour les utilisateurs, empêchant une nouvelle utilisation, mais les **enregistrements existants étiquetés avec elles les conserveront** (ainsi le reporting historique reste intact). La suppression d'une valeur est possible (en supprimant l'entrée de l'enregistrement personnalisé), mais n'est pas recommandée si elle est déjà utilisée sur des transactions – ces transactions afficheraient alors un blanc (le lien vers la valeur supprimée est rompu). C'est similaire à la suppression d'une Classe qui est sur des transactions – ce n'est pas une bonne idée car cela orpheline les références. Si vous *devez* éliminer entièrement une valeur (disons qu'elle a été créée par erreur et utilisée uniquement sur quelques enregistrements), vous voudriez nettoyer ces enregistrements (les réaffecter à une valeur correcte ou supprimer le segment) avant la suppression. NetSuite fournit un moyen de mettre à jour en masse ou de remplacer globalement les champs de classification, mais pour les segments personnalisés, vous pourriez avoir besoin d'utiliser l'exportation/modification/importation CSV ou un script pour modifier un lot d'enregistrements d'une valeur de segment à une autre. Une fois qu'aucun enregistrement ne référence la valeur, la suppression est plus sûre. Mais encore une fois, généralement **Inactif = Oui** est la façon de retirer une valeur de segment.

- **Suppression d'un segment personnalisé :** Que se passe-t-il si un segment personnalisé lui-même n'est plus nécessaire ? Peut-être l'avez-vous configuré à titre expérimental ou votre entreprise l'a fusionné avec une autre dimension. NetSuite n'autorise la suppression des segments personnalisés *que sous des conditions strictes*. Si le segment n'a jamais été utilisé sur aucune transaction ou enregistrement, vous pouvez probablement le supprimer immédiatement. Cependant, s'il a un impact sur le GL et a été utilisé dans des transactions comptabilisées, la suppression est verrouillée par défaut. Pour passer outre, un administrateur doit activer l'option **Autoriser la suppression de segment personnalisé GL** sous **Configuration > Comptabilité > Préférences de comptabilité > Général > Grand Livre**. Cette préférence reconnaît que la suppression d'un segment ayant un impact sur le GL peut perturber les rapports financiers historiques. Après l'activation, vous pouvez accéder au segment personnalisé et choisir Supprimer. NetSuite tentera de supprimer le segment et, vraisemblablement, de supprimer également les références des transactions (ce qui pourrait entraîner la perte de cette classification pour ces transactions). Cela pourrait avoir des implications significatives sur les rapports – par exemple, vous ne pourrez plus filtrer ces transactions historiques par ce segment car il aura disparu. Par conséquent, la documentation d'Oracle (et le blog SuiteRep) suggèrent à juste titre d'utiliser le drapeau **Inactif** sur le segment si vous pensez que vous pourriez en avoir besoin à nouveau ou si vous souhaitez préserver l'historique, plutôt que de le supprimer. Ne supprimez un segment personnalisé que si vous êtes absolument certain qu'il s'agissait d'une erreur ou si vous avez migré vers une solution différente et que vous avez archivé les informations ailleurs.

De plus, notez que pour supprimer un segment, vous devrez probablement supprimer toutes ses valeurs au préalable (le système pourrait gérer cela, mais généralement, vous ne pouvez pas avoir d'enregistrements personnalisés orphelins). En résumé, la suppression est possible mais à aborder avec prudence – et probablement uniquement dans un environnement sandbox/test d'abord pour en voir les effets.

- **Modification des configurations de segment :** De nombreux paramètres d'un segment personnalisé peuvent être modifiés après sa création (en particulier pour les segments sans impact sur le GL). Par exemple, vous pouvez ajouter ou supprimer des types d'enregistrements auxquels il est appliqué (Application et Sourcing) à tout moment. Vous pouvez modifier l'étiquette si nécessaire (mais soyez prudent, car cela la changera partout et pourrait dérouter les utilisateurs – il est préférable d'effectuer de tels changements en dehors des heures de travail et de les communiquer). Vous pouvez modifier les valeurs par défaut, ajouter de nouvelles relations filtrées, etc. Une chose que vous ne pouvez pas modifier est le drapeau d'impact sur le GL (comme indiqué) et l'ID du segment. De plus, si vous l'avez initialement configuré en sélection unique, vous ne pouvez pas simplement le passer en sélection multiple si l'ID unifié est utilisé (le champ Type pourrait être verrouillé une fois que des valeurs existent). Si vous avez réellement besoin de passer de la sélection unique à la sélection multiple ou vice versa, vous devrez peut-être créer un nouveau segment et migrer les données (car ce sont des types de champs fondamentalement différents aux yeux de NetSuite). Avant d'apporter un changement majeur, examinez l'impact sur les SuiteScripts, les recherches enregistrées ou les intégrations – si ceux-ci font référence à un segment ou à un nom de valeur que vous prévoyez de modifier, mettez-les à jour en conséquence.

- **Performance et évolutivité :** Les segments personnalisés ajoutent intrinsèquement des jointures dans les rapports (pour résoudre les noms de valeurs) et peuvent ajouter des champs supplémentaires aux enregistrements, ce qui peut entraîner une certaine surcharge de performance. Dans la plupart des cas, une poignée de segments personnalisés n'aura pas d'impact notable sur les performances. Mais si vous créez un grand nombre de segments ou des segments avec un nombre extrêmement élevé de valeurs, vous pourriez constater des chargements de formulaires ou des requêtes de rapports plus lents. L'extrait d'archive Slack mentionné précédemment indiquait qu'il y a eu des cas allant jusqu'à 15 millions d'entrées d'enregistrements personnalisés sans problèmes majeurs, mais les performances *peuvent* se dégrader à mesure que les chiffres augmentent. Si vous anticipez, par exemple, un segment qui pourrait obtenir des milliers de nouvelles valeurs chaque année (comme un segment "ID de transaction" qui serait une conception malavisée), demandez-vous si cela devrait être un segment du tout. Généralement, les valeurs de segment sont des ensembles relativement statiques (comme quelques dizaines de projets ou de centres de coûts à la fois). Si votre liste de valeurs de segment devient énorme (plusieurs milliers), vous pourriez trouver que la liste déroulante n'est pas conviviale ; dans de tels cas, une interface utilisateur alternative comme une recherche contextuelle ou l'utilisation d'un champ d'enregistrement existant pourrait être

préférable. Surveillez l'utilisation : la page d'enregistrement et les pages de recherche de NetSuite peuvent afficher le nombre de valeurs – si cela devient ingérable, il est peut-être temps d'en archiver certaines (marquer les anciennes comme inactives) ou de les diviser en plusieurs segments si elles sont conceptuellement différentes.

- **Documentation et formation :** Maintenez une documentation pour chaque segment personnalisé : ce qu'il représente, quelles sont les valeurs attendues (et leurs définitions), qui en est le propriétaire (du point de vue métier) et comment il est utilisé dans les rapports. C'est important car des années plus tard, de nouveaux administrateurs pourraient trouver un segment obscur et ne pas connaître son objectif. Documentez également toutes les relations – par exemple, "Le segment X est filtré par le Département ; voir la configuration du filtre" afin que si les valeurs du Département changent, vous sachiez qu'il faut mettre à jour les filtres. Formez les utilisateurs à l'utilisation des segments : par exemple, comment choisir le bon code de projet, ou comment la Région est automatiquement attribuée à partir du client mais peut être modifiée si nécessaire. Des directives claires aident à maintenir la qualité des données. Un consultant sur un forum a souligné l'importance de bien concevoir la segmentation dès le départ, car il est difficile de la modifier plus tard si elle est mal faite. Cela implique de maintenir la cohérence et de ne pas réaffecter un segment à autre chose sans une analyse approfondie. Si vous devez réaffecter un segment (peut-être après avoir supprimé des valeurs), considérez l'impact sur les données historiques et envisagez de créer un nouveau segment si la signification est substantiellement différente.

- **Surveillance de l'utilisation :** Il est judicieux de revoir périodiquement la manière dont les segments sont utilisés. Exécutez une recherche enregistrée pour compter combien de transactions ont "(Vide)" pour un segment requis afin de détecter celles qui auraient pu passer inaperçues (peut-être via un formulaire personnalisé qui ne l'a pas imposé). Ou vérifiez si les utilisateurs abusent d'une valeur générique "Autre", ce qui indique que vous pourriez avoir besoin de valeurs plus spécifiques. Si vous avez des filtres dépendants, vérifiez que les nouvelles valeurs de base (comme un nouveau Département) ont été prises en compte dans les filtres de segment (afin que le nouveau département ne soit pas involontairement exclu de toutes les valeurs de segment). Si un segment était censé être sur toutes les transactions et que vous trouvez des transactions sans lui, il se peut que l'obligation n'ait pas été entièrement appliquée – vous pourriez mettre à jour les formulaires pour corriger cela.

- **Relations et modifications inter-segments :** Si vous restructurez un segment (comme fusionner ou renommer des départements), comment cela affecte-t-il les segments personnalisés filtrés par département ? Vous devrez mettre à jour les mappages de filtres pour les valeurs qui étaient liées à l'ancien département. De même, si vous désactivez un parent dans une hiérarchie, tous ses enfants pourraient devenir orphelins à moins que vous ne les réaffectiez. Traitez donc avec prudence les modifications dans les champs "filtrer par" ou la structure hiérarchique.

- **Nouvelles fonctionnalités et mises à niveau :** Restez informé des notes de version de NetSuite. Oracle améliore souvent les capacités des segments personnalisés (par exemple, la fonctionnalité d'équilibrage par segment introduite en 2020.1 (Source: netsuite.alphabold.com), ou toute nouvelle fonction de recherche ou de rapport). De plus, SuiteAnalytics pourrait apporter un meilleur support pour les segments (comme des améliorations de la gestion de la sélection multiple). Si une nouvelle version offre quelque chose comme "budget par segment personnalisé" ou un meilleur filtrage, vous voudrez en profiter. Gardez également un œil sur les forums de la communauté des utilisateurs, car les meilleures pratiques évoluent à mesure que la fonctionnalité mûrit.

En résumé, la maintenance des segments personnalisés n'est pas très exigeante au quotidien, mais elle requiert *discipline* et planification. En régissant qui peut créer des valeurs, en nettoyant régulièrement les valeurs inutilisées et en surveillant la manière dont les segments sont renseignés, vous assurez la fiabilité des données. De nombreuses entreprises traitent l'introduction d'un nouveau segment personnalisé comme un mini-projet – en tenant compte des besoins en matière de rapports, de la formation et de la documentation – car il devient un élément fondamental du modèle de données de l'ERP. Tant que vous les gérez de manière proactive, les segments personnalisés continueront d'apporter de la valeur tout au long de leur cycle de vie.

Conclusion

Les segments personnalisés sont une fonctionnalité puissante de NetSuite qui permet aux organisations d'adapter la segmentation des données du système à leurs exigences commerciales uniques. En comprenant les différences entre les segments personnalisés et les segments standard, vous pouvez choisir le bon outil pour chaque besoin de classification. Les segments personnalisés vous permettent d'introduire de nouvelles dimensions – que ce soit pour des projets, des régions, des centres de coûts, des fonds ou toute autre catégorie – et de le faire de manière à s'intégrer de manière transparente avec le GL, les rapports et les frameworks de script de NetSuite.

Dans ce guide, nous avons couvert en profondeur comment activer et configurer les segments personnalisés, y compris les meilleures pratiques telles que la décision minutieuse concernant l'impact sur le GL, la configuration du sourcing dynamique et l'exploitation du filtrage pour les listes déroulantes dépendantes. Nous avons exploré plusieurs cas d'utilisation spécifiques à l'industrie démontrant la polyvalence des segments : du suivi de la rentabilité des projets sans prolifération de comptes, à la simplification des rapports multirégionaux, en passant par la satisfaction des besoins de comptabilité de fonds des organisations à but non lucratif, entre autres. Des conseils pratiques, tels que l'utilisation de segments pour simplifier le plan comptable et l'évitement des pièges courants (comme une conception de segment inappropriée ou un impact sur le GL non contrôlé), ont été mis en évidence tout au long du guide.

Nous avons également abordé les rapports et l'analyse, soulignant qu'une fois les segments en place, les rapports natifs de NetSuite peuvent être étendus pour les utiliser comme s'ils étaient des dimensions intégrées. Que vous personnalisiez un compte de résultat par un nouveau segment ou que vous construisiez une recherche enregistrée pour l'analyse opérationnelle, les segments offrent la flexibilité de "découper et analyser" les données d'entreprise de manière pratiquement illimitée. Les considérations relatives à SuiteGL et SuiteScript ont été abordées – montrant que les segments personnalisés ne sont pas seulement destinés aux rapports statiques, mais peuvent également piloter l'automatisation (via des plugins GL personnalisés) et doivent être pris en compte dans toutes les intégrations ou scripts qui traitent des données d'enregistrement.

La sécurité et la maintenance constituent l'épine dorsale d'une utilisation durable des segments. En utilisant les autorisations de rôle sur les segments, les administrateurs peuvent assurer un contrôle approprié et l'intégrité des données. Et grâce à une maintenance régulière – ajout de nouvelles valeurs si nécessaire, désactivation ou retrait des anciennes, et examen de l'utilisation – le segment continue de répondre aux besoins de l'organisation à mesure qu'elle se développe. Il convient de réitérer le conseil de professionnels NetSuite expérimentés : investissez du temps dans la conception de votre stratégie de segmentation dès le départ, car une refonte ultérieure peut être complexe. Considérez non seulement les besoins actuels en matière de rapports, mais aussi l'évolutivité future lorsque vous décidez quels segments créer et comment structurer leurs valeurs.

En conclusion, les segments personnalisés permettent aux administrateurs NetSuite et aux consultants ERP de configurer le système de manière à ce qu'il **reflète l'entreprise** – plutôt que de forcer l'entreprise à s'adapter à des catégories prédéfinies. Ils améliorent la capacité à catégoriser les données et à répondre à des besoins uniques en matière de rapports et d'analyse. Lorsqu'ils sont correctement mis en œuvre, les segments personnalisés peuvent améliorer considérablement la compréhension financière (par exemple, en permettant à la direction de visualiser des comptes de résultat en temps réel par n'importe quelle dimension d'intérêt), tout en gardant le système plus propre et plus convivial que les approches alternatives (comme un codage de compte trop complexe). Pour les professionnels chargés des rapports financiers et de la personnalisation de l'ERP, la maîtrise des segments personnalisés est essentielle. Grâce aux conseils et aux meilleures pratiques décrits dans ce rapport, vous pouvez déployer en toute confiance des segments personnalisés pour débloquer de nouvelles capacités analytiques dans NetSuite, favorisant une meilleure prise de décision et une meilleure performance organisationnelle.

Sources : Les informations contenues dans ce rapport ont été compilées à partir de la documentation officielle de NetSuite, de blogs d'experts et de forums communautaires. Les références clés incluent le Centre d'aide d'Oracle sur les segments personnalisés, la documentation SuiteGL, les informations de mise en œuvre des fournisseurs de solutions NetSuite (Source: netsuite.alphabold.com), et les

expériences pratiques partagées par la communauté des utilisateurs de NetSuite. Ces sources (citées tout au long du rapport) offrent une lecture complémentaire pour ceux qui souhaitent approfondir leur compréhension des fonctionnalités et des meilleures pratiques des segments personnalisés.

Étiquettes: netsuite, segments-personnalises, configuration-erp, reporting-financier, suitegl, administrateur-netsuite, segments-standards, suitescript

---

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.