

SAP SD / MM

**Comprendre la relation entre
ventes et achats dans SAP**

Le point de départ

Dans **SAP S/4HANA**, vendre et acheter ne sont jamais deux sujets séparés.

Une vente repose sur une disponibilité réelle.

Un achat existe pour répondre à une demande.

SAP organise cette mécanique à travers les modules **SD** et **MM**.

Deux logiques complémentaires

SAP distingue :

- **SD (Sales & Distribution)** → la logique commerciale
- **MM (Materials Management)** → la logique d'approvisionnement

SD regarde le client.

MM regarde le stock et les fournisseurs.

Mais en réalité, ils travaillent en permanence ensemble.

Le rôle de SD

SD couvre tout le cycle de vente :

- devis
- commande client
- livraison
- facturation

Il répond à une question simple :

"Comment transformer une demande client en chiffre d'affaires ?"

SD structure :

- les prix
- les remises
- les délais
- les engagements contractuels

Ce que SD doit sécuriser

Avant de confirmer une commande, SD doit vérifier :

- la disponibilité du produit
- la capacité à livrer dans les délais
- la cohérence des conditions commerciales

Une promesse mal maîtrisée se transforme rapidement en problème logistique.



Le rôle de MM

MM couvre le cycle d'achat et de gestion des stocks :

- demande d'achat
- commande fournisseur
- réception de marchandise
- gestion des mouvements de stock

Il répond à la question :

"Comment garantir la disponibilité au bon moment et au bon coût ?"

Ce que MM pilote réellement

MM ne se limite pas aux fournisseurs.

Il pilote :

- les niveaux de stock
- les seuils de réapprovisionnement
- la valorisation des articles
- la fiabilité des quantités

Un stock mal paramétré impacte directement la capacité à vendre.

Le point de rencontre : le stock

Le stock est le lien direct entre SD et MM.

- SD consomme le stock lors de la livraison
- MM alimente le stock via l'approvisionnement

C'est un point d'équilibre permanent.

Trop de stock → coût.

Pas assez → rupture et perte de chiffre d'affaires.

Ce que SAP relie automatiquement

Dans SAP :

- une livraison SD déclenche un mouvement de stock en MM
- une rupture peut générer un besoin d'achat
- une forte demande peut accélérer le réapprovisionnement

La vente influence l'achat.

L'achat conditionne la vente.

Tout est interconnecté.

Exemple simple



Un client passe commande.

SD vérifie la disponibilité.



Si le stock est suffisant → livraison.



Si le stock est insuffisant → MM intervient.

SAP peut alors :

- proposer une commande fournisseur
- déclencher un réapprovisionnement automatique
- planifier un transfert interne

**Une seule chaîne logique,
du client au fournisseur.**

Ce que ça implique en projet

En projet SAP, les problèmes ne sont presque jamais isolés.

Un retard de livraison peut venir :

- d'un seuil de stock mal défini
- d'un paramétrage de disponibilité incohérent
- d'un flux mal synchronisé

SD et MM doivent être pensés ensemble dès la conception.



L'impact financier

Chaque mouvement SD / MM a un impact en finance :

- sortie de stock → écriture comptable
- réception fournisseur → valorisation
- facturation → chiffre d'affaires

La logistique nourrit directement la performance financière.

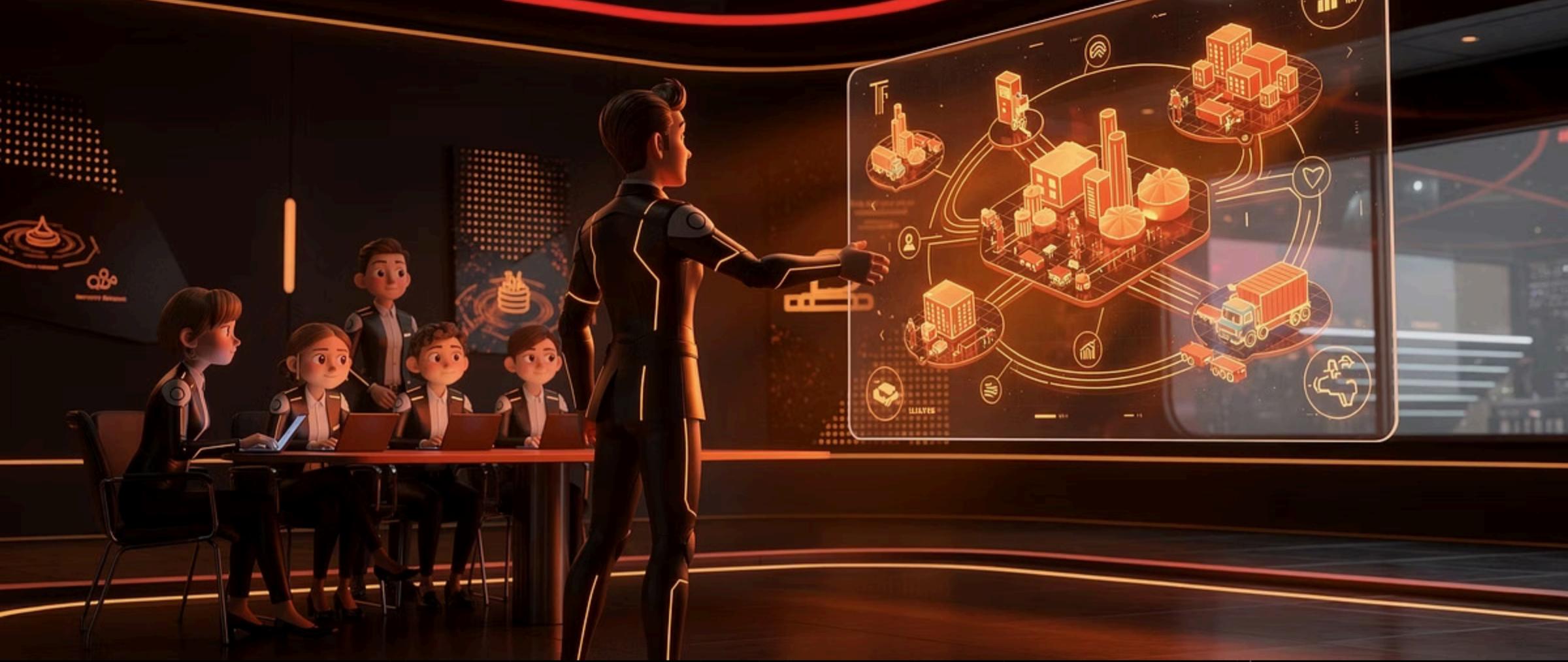
Le rôle du consultant SD / MM

Le consultant SD / MM doit comprendre :

- la promesse faite au client
- la capacité réelle d'approvisionnement
- l'impact sur le stock et la rentabilité

Il fait le lien entre :

vente → disponibilité → coût → performance.



À retenir

SD et MM ne sont pas deux silos techniques

Ils structurent ensemble :

- la relation client
- la gestion des stocks
- la continuité d'activité
- la rentabilité

Comprendre leur relation,
c'est sécuriser toute la chaîne opérationnelle.

Si ce format vous aide à mieux comprendre SAP,

dites-moi quel autre couple de modules vous aimeriez voir expliqué simplement.