

COLLECTION  
AZ Formation

# SAP SD / FI

Comprendre comment une  
vente devient du chiffre  
d'affaires dans SAP

# Le point de départ

Dans SAP, une vente ne s'arrête pas à la signature d'un bon de commande.

Elle traverse :

- le commerce
- la logistique
- la comptabilité

Et à chaque étape, le système crée un impact différent.

**SD pilote le flux commercial.**

**FI traduit ce flux en valeur financière.**

# Le rôle de SD

**SD (Sales & Distribution) gère :**

- les devis
- les commandes client
- les conditions tarifaires
- les livraisons
- la facturation

**Il répond à une question opérationnelle :**

***"Comment vendre correctement  
et livrer dans les délais ?"***

**Mais une vente n'a de valeur que lorsqu'elle est  
comptabilisée.**

# La commande client

Quand une commande est créée,

**SD enregistre :**

- le client
- les quantités
- les prix
- les remises
- les conditions de paiement

À ce stade :

**Aucune écriture comptable.**

On est dans l'engagement commercial.

# La livraison

Lorsque la marchandise est livrée :

**Le stock diminue.**

Et là, première interaction forte avec FI :

SAP génère automatiquement une écriture comptable :

- Crédit : compte de stock
- Débit : compte de coût des marchandises vendues

**La vente commence à impacter le résultat.**

Même sans facture.

# La facturation

Quand la facture est créée :

**SD génère un document de facturation.**

**FI enregistre :**

- Débit : compte client
- Crédit : compte de chiffre d'affaires
- Crédit : compte de TVA

À ce moment précis :

**Le revenu est reconnu comptablement.**



# La reconnaissance du revenu

C'est ici que tout devient stratégique.

Selon les règles définies :

- type de client
- type de produit
- pays
- fiscalité

SAP détermine automatiquement :

- les comptes de revenus
- les comptes fiscaux
- les comptes clients

Le paramétrage SD influence directement la comptabilité.

# Le paiement client

Lorsque le paiement est reçu :

**FI enregistre :**

- Débit : trésorerie
- Crédit : compte client

La créance disparaît.

**Le cycle Order to Cash est terminé.**



# Où se joue la rentabilité ?

**La rentabilité ne se joue pas uniquement à la facture.**

**Elle se joue :**

- **au prix de vente**
- **au coût de revient**
- **au moment de la sortie de stock**

**Si le coût est mal déterminé, la marge est fausse.**

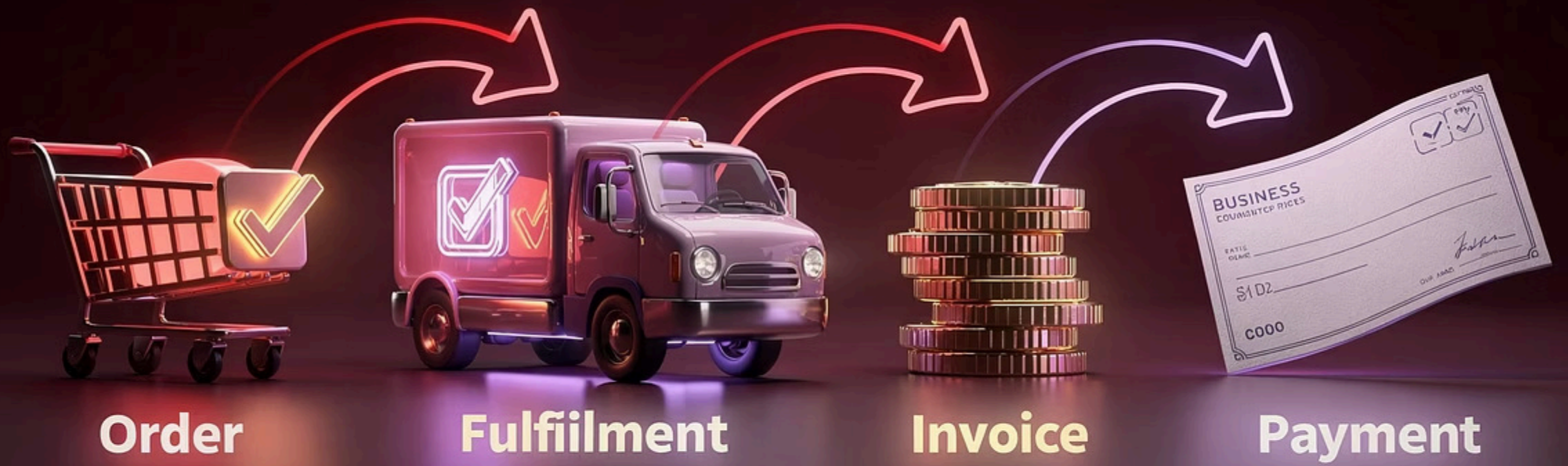
**SD et FI doivent être cohérents avec la logique de valorisation.**

# En projet SAP

**Les points critiques :**

- **Détermination automatique des comptes**
- **Paramétrage des catégories de poste**
- **Paramétrage fiscal**
- **Intégration avec la valorisation des stocks**

**Si SD et FI sont configurés séparément,  
les erreurs apparaissent en clôture.**



## La vision globale

Le flux complet :

**Commande → Livraison → Sortie de stock → Facture → Paiement**

À chaque étape :

**SD pilote le document.**

**FI génère l'écriture.**

# Pourquoi c'est central

Le chiffre d'affaires est le cœur du business.

Une mauvaise intégration SD / FI peut entraîner :

- erreur de revenus
- erreurs fiscales
- écarts en clôture
- problèmes d'audit

**Ce lien est stratégique.**





## À retenir

**SD vend.**

**FI comptabilise.**

Une vente n'existe réellement que lorsqu'elle est traduite en écriture comptable.

**Comprendre SD / FI, c'est comprendre comment SAP transforme une activité commerciale en performance financière mesurable.**





**Si ce format vous aide à mieux  
comprendre SAP,**

**dites-moi quel autre duo vous  
aimeriez voir expliqué simplement.**