

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 fautive.

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.**