Formation : **SAP Order to Cash : maîtriser le cycle commande-facturation**

Code : BJMSC

Durée : 21 heures

Délais d'accès : inscription jusqu'à 15 jours avant le démarrage (distanciel et inter-entreprises) ; 30 jours minimum avant le démarrage en intra-entreprise sur site.

Tarif : sur devis

Le cycle Order to Cash conditionne directement la santé du flux de trésorerie d'une organisation : tout retard ou dysfonctionnement entre la prise de commande et l'encaissement se traduit par un impact mesurable sur l'exploitation. Dans les environnements SAP, la maîtrise du processus OTC — couvrant les modules SD, MM et FI — est un levier d'efficacité opérationnelle pour les équipes commerciales, logistiques et comptables. Cette formation de 21 heures permet aux collaborateurs concernés d'acquérir une lecture transversale du cycle et d'agir avec autonomie sur chacune de ses étapes.

Objectifs pédagogiques

- Piloter le cycle Order to Cash de la réception de commande jusqu'à l'encaissement dans SAP
- Configurer et exploiter les fonctionnalités SAP SD, MM et FI liées au processus OTC
- Gérer les commandes clients, les livraisons sortantes et la facturation de façon cohérente et fiable
- Détecter et traiter les anomalies courantes du cycle OTC : litiges, avoirs, écarts de stock
- Produire des reportings OTC permettant d'identifier les points de blocage et d'optimiser les délais

Public concerné

Cette formation s'adresse aux collaborateurs en charge de la gestion des commandes clients, des ventes, de la logistique et de l'expédition, de la facturation et de la comptabilité clients, ainsi qu'aux consultants SAP souhaitant consolider leur expertise sur le périmètre Order to Cash.

Prérequis

Connaissances de base de SAP requises (navigation et concepts généraux). Une familiarité avec les processus de vente et de facturation constitue un atout, sans être obligatoire.

Programme

Vue d'ensemble du cycle Order to Cash

Ce premier bloc pose le cadre transversal du processus OTC et situe chaque étape dans l'organisation.

- Périmètre et enjeux du cycle Order to Cash de bout en bout
- Acteurs et départements impliqués : commerce, logistique, comptabilité
- Articulation avec les modules SAP SD, MM et FI
- Configuration de base du cycle OTC dans SAP

Gestion des commandes clients

Ce bloc couvre toutes les opérations liées à la création et au suivi des commandes dans SAP SD.

- Création et modification des commandes clients
- Maintenance des données de base clients et articles
- Contrôle de disponibilité des stocks

- Détermination des prix et des conditions de paiement
- Suivi et traçabilité des commandes en cours

Gestion des livraisons et expéditions

Ce bloc aborde la chaîne physique de traitement des commandes, du bon de livraison au mouvement de stock.

- Création des livraisons sortantes dans SAP
- Planification et exécution des expéditions
- Gestion des stocks et enregistrement des mouvements de marchandises
- Édition des documents d'expédition
- Suivi des livraisons et traçabilité des envois

Facturation et comptabilisation

Ce bloc traite la transformation des livraisons en factures et leur intégration comptable dans SAP FI.

- Création des factures clients à partir des livraisons validées
- Application des tarifs, remises et conditions commerciales
- Comptabilisation des factures et lettrage des paiements
- Gestion des encaissements clients
- Intégration avec la comptabilité financière SAP FI

Gestion des litiges, avoirs et reporting

Ce bloc développe les mécanismes de traitement des situations exceptionnelles et les outils d'analyse du processus.

- Identification et résolution des litiges clients
- Création et gestion des avoirs et remboursements
- Analyse des données OTC et production de rapports
- Identification des axes d'optimisation du cycle

Cas pratiques et mise en situation

Ce bloc conclusif ancre les acquis dans des situations concrètes représentatives des contextes rencontrés en entreprise.

- Études de cas couvrant l'ensemble du cycle Order to Cash
- Exercices pratiques de configuration et d'utilisation de SAP
- Échanges et questions-réponses sur les situations rencontrées par les stagiaires

Compétences visées

À l'issue de cette formation, les collaborateurs seront capables de piloter de façon autonome le cycle Order to Cash dans SAP, de la saisie de commande jusqu'à la comptabilisation du paiement. Ils sauront configurer et utiliser les modules SD, MM et FI de manière cohérente, anticiper les points de friction opérationnels — litiges, retards de livraison, écarts de facturation — et mettre en place un reporting permettant à l'encadrement de suivre la performance du processus et d'engager des actions correctives.

Organisme de formation

Atova Conseil — SAS au capital de 5 000 €

SIRET 520 406 802 00022 — RCS Lyon B 520 406 802

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 82 69 10927 69. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Atova Conseil est un organisme de formation certifié Qualiopi au titre des actions de formation.

L'Institut des ERP est un institut d'Atova Conseil.

Modalités – Lieux – Moyens techniques et pédagogiques – Encadrement (FR)

Référence : Modalites_Lieux_Moyens_Techniques_Pedagogique_Encadrament_Fr
Version : v1.3
Date de publication : 28/02/2026

1) Engagement général

Atova Conseil s'engage à adapter ses formations aux besoins réels du ou des participant(s), en tenant compte du contexte, des prérequis, des contraintes et des objectifs opérationnels définis en amont.

2) Modalités et lieux des actions de formation

Nous proposons des formations pouvant être organisées sous différents formats, y compris en journées réparties sur plusieurs semaines.

2.1 Au centre (présentiel)

Les formations peuvent se dérouler dans des salles adaptées et équipées. Lorsque la formation se déroule dans un centre partenaire, celui-ci met à disposition un environnement conforme à l'accueil et au bon déroulement de l'action.

2.2 En entreprise (présentiel sur site client)

Nous dispensons des formations sur site client en France, et selon les projets, à l'international (ex. Belgique, Suisse, Luxembourg).

2.3 En distanciel synchrone (FOAD)

Le formateur et le participant se connectent via une plateforme de visioconférence permettant un échange audio, le partage d'écran et, lorsque nécessaire, une prise en main à distance. Ce format permet de reproduire des conditions proches du présentiel tout en limitant les contraintes logistiques.

3) Accessibilité et prise en compte du handicap

Atova Conseil met en œuvre, dans la mesure du possible, les adaptations nécessaires à l'accueil et au suivi de toute personne en situation de handicap ou ayant un besoin spécifique.

Référent handicap (Atova Conseil)

- **Contact :** info@atova-conseil.com
- **Objet du message :** "Référent handicap – demande d'adaptation"

Processus (simple et traçable)

1. Recueil du besoin (échanges + éléments utiles communiqués par le bénéficiaire/participant).
2. Analyse de faisabilité et proposition d'aménagements (pédagogiques, organisationnels et/ou techniques).
3. Validation des adaptations avant démarrage, puis suivi pendant la formation.
4. Si nécessaire, orientation vers des acteurs/solutions de compensation externes.

4) Moyens techniques

4.1 Formations à distance (FOAD)

Le formateur dispose d'un ordinateur, d'un accès à un système de visioconférence, des logiciels/équipements nécessaires, d'une connexion Internet haut débit et de supports au format dématérialisé.
Le client/participant s'engage à disposer a minima d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet compatible ; un micro-casque est conseillé.

4.2 Formations en présentiel (en centre)

Le centre met à disposition le matériel nécessaire : salle équipée, ordinateur(s), logiciels/équipements requis, connexion Internet haut débit, supports dématérialisés.
Pour les formations nécessitant une pratique obligatoire, l'équipement et l'espace nécessaires sont fournis.

4.3 Formations en présentiel (sur site client)

Le client met à disposition du formateur le matériel nécessaire (hors ordinateur du formateur) : salle équipée, ordinateur(s), logiciels/équipements requis, connexion Internet.
Pour les formations nécessitant une pratique obligatoire, le client fournit l'équipement ou l'espace nécessaires.

5) Moyens pédagogiques

Les formations reposent sur une pédagogie active et orientée résultats, pouvant inclure :

- alternance d'exposés, travaux dirigés et travaux pratiques,
- pédagogie active / inversée selon les objectifs,
- mise en situation professionnelle, études de cas, exercices guidés,
- points d'étape réguliers (questions/réponses, tours de table, ajustements).

6) Moyens d'encadrement et de suivi (preuves)

6.1 Suivi administratif

- feuilles de présence/émargement signées par demi-journée (papier ou électronique),
- attestation de présence/fin de formation selon les cas.

6.2 Appréciation et amélioration continue

- questionnaires de satisfaction en fin de formation (participants),
- questionnaires de satisfaction en fin de formation (entreprises clientes, lorsque applicable),
- questionnaire d'appréciation formateur (lorsque applicable),
- questionnaire d'évaluation de l'impact à froid (ex. à 3 mois, selon les dispositifs et la nature de l'action).

7) Modalités d'évaluation des acquis

Les évaluations sont adaptées aux objectifs de l'action et peuvent combiner :

7.1 Évaluation diagnostique (avant entrée en formation)

- recueil/analyse du besoin adressé lors de la convocation,
- questionnaire d'auto-évaluation et/ou échange de cadrage.

7.2 Évaluation formative (pendant la formation)

- exercices, quiz/QCM, questions orales, travaux pratiques, études de cas, mises en situation.

7.3 Évaluation finale (en fin de formation)

- synthèse des acquis et validation des objectifs via une épreuve adaptée : étude de cas, mise en situation, restitution, ou test de connaissances, selon le programme.

> *Lorsque l'action mène à une certification/validation spécifique, les modalités associées sont décrites dans le programme de formation concerné.*