



Historique du document

Version	Date	Détails	Auteur(s)	Relecteurs
V1	22/07/2017	Initialisation	EPR	
V2	01/08/2017	Modification + attribution parties	EPR	GRI
V3	11/08/2017	Assemblage Remerciements	EPR	GRI ANO NAB
V3	09/08/2017	Assemblage partie 1	GRI	EPR ANO NAB
V3	09/08/2017	Assemblage partie 2	EPR	GRI ANO NAB
V3	08/08/2017	Assemblage partie 3	GRI	EPR
V3	08/08/2017	Assemblage partie 4	ANO	GRI EPR NAB
V4	19/08/2017	Assemblage partie 5.1	NAB	GRI EPR ANO
V3	09/08/2017	Assemblage partie 5.2	EPR	GRI ANO NAB
V4	23/08/2017	Assemblage partie 5.3	EPR	GRI
V3	09/08/2017	Assemblage partie 5.4	EPR	GRI ANO
V3	08/08/2017	Assemblage partie 6	GRI	ANO EPR
V3	07/08/2017	Assemblage partie 7.1 à 7.5	EPR	GRI ANO NAB
V4	14/08/2017	Assemblage partie 7.6	NAB	EPR GRI
V4	28/08/2017	Assemblage partie 7.7	ANO	GRI EPR NAB
V3	11/08/2017	Assemblage partie Bibliographie	NAB	GRI EPR

V4.1	ok	RELECTURE FINALE	GRI
V4.2	ok	RELECTURE FINALE	ANO
V4.3	ok	RELECTURE FINALE	NAB
V4.4	ok	RELECTURE FINALE	EPR

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	5
TERMINOLOGIE.....	6
1 INTRODUCTION.....	7
2 CONTEXTE PROJET « CESI ».....	8
3 ENJEUX et OBJECTIFS	10
4 PRESENTATION EQUIPE PROJET.....	11
5 GESTION DE PROJET	15
5.1 BESOIN FORMATION EQUIPE PROJET.....	15
5.2 GESTION DES RISQUES.....	16
5.3 OUTILS ET METHODES.....	17
5.3.1 Outils collaboratifs.....	17
5.3.2 Méthodes	18
5.3.3 Fonctionnement de l'équipe projet	19
5.4 PLANNING DE MISE EN OEUVRE	20
5.4.1 Détermination du budget	20
5.4.2 Détermination des tâches	20
5.4.3 Répartition des heures	21
5.4.4 Planification du projet.....	22
6 INFRASTRUCTURE ET ENVIRONNEMENT TECHNIQUE	25
7 LIVRABLES	27
7.1 Cadrage FABROFI.....	30
7.2 Mise en place de l'existant	38
7.3 Paramétrage entreprise FABROFI – MM et SD.....	39
7.4 Mise en place WM.....	70
7.5 Paramétrage WM	71
7.6 Mise en place HUM	86
7.7 Paramétrage HUM.....	87
7.8 Rôles et droits utilisateurs	93
7.9 Formation Utilisateurs sur WM et HUM.....	94

7.10	Recette client.....	95
7.10.1	Objectif	95
7.10.2	Environnement	95
7.10.3	Tests.....	95
8	BILAN ET RETOUR D'EXPERIENCE	96
9	CONCLUSION	101
10	BIBLIOGRAPHIE.....	102

REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier toutes les personnes qui ont contribué au succès de ce projet et qui nous ont aidés lors des différentes phases de celui-ci.

Tout d'abord, nous adressons nos remerciements à M. Quesnot, intervenant auprès du CESI sur le module SAP, pour la mise à disposition des documents, pour l'indépendance et la confiance accordées tout au long de ce projet.

Nous remercions également l'équipe du CESI de Labège qui a mis à notre disposition un environnement de travail SAP nous permettant de réaliser de manière concrète ce projet.

Enfin, ce projet n'aurait pu aboutir sans le soutien et le support de nos proches, familles et enfants, merci à eux.

TERMINOLOGIE

Nom	Description
ERP ou PGI	Un ERP (Enterprise Resource Planning) ou également appelé PGI (Progiciel de Gestion Intégré) est un système d'information qui permet de gérer et suivre au quotidien, l'ensemble des informations et des services opérationnels d'une entreprise
SAP	L'entreprise SAP est un des plus grands éditeurs d'ERP sur le marché des entreprises.
MM	Material Management ou gestion des achats et stocks
SD	Sales and Distributions ou administration des ventes (ADV)
WM	Warehouse Management ou gestion des entrepôts
HUM	Handling Unit Management ou gestion des unités de manutention
PP	Production Planning ou production

1 INTRODUCTION

Ce document présente le projet qui s'est déroulé de mai 2017 à septembre 2017 dans le cadre du Mastère Spécialisé « chef de projet ERP » au CESI de Labège. Ce projet s'articule autour d'un des modules phares de la formation qui est SAP.

Les parties qui vont suivre vous présenteront les jalons de ce projet que ce soit les documents de paramétrage pour chacun des modules déployés, les documents de tests et les analyses de besoins. En marge de ces documents seront présentés les aspects organisationnels du projet, les méthodes et outils, le planning établi, l'organisation de l'équipe projet.

2 CONTEXTE PROJET « CESI »

Ce document est réalisé dans la cadre du module SAP du Mastère Spécialisé « Chef de projet ERP » du CESI de Labège (31).

Ce projet est réalisé par les étudiants suivants :

- Nabil ABDELLAOUI
- Assia NOUFEL
- Éric PRIOU
- Géraldine RIVIERE

Il est encadré par Mickaël QUESNOT, son site sharesap.com nous permet d'avoir accès à des informations relatives aux fonctions de SAP.

Nous avons imaginé 2 entreprises afin de pouvoir rendre plus vivant ce projet.



Fabrofi

Société fictive de négoce dans le domaine pharmaceutique.



Zephyr Consulting

Société de prestation de services fictive dans le domaine de l'ERP SAP.

La société Zéphyr Consulting est une société toulousaine créée en 2001. Son siège social est basé à Toulouse mais ses activités s'étendent bien au-delà avec des clients en Allemagne, Royaume-Uni et Italie. Intervenant dans différents secteurs d'activité, cette société de conseils a acquis une forte expertise et garantit une réactivité et un accompagnement à la hauteur de ses projets clients. L'équipe est composée de :

- Mickaël QUESNOT - Directeur de Projet
- Éric PRIOU - Chef de Projet - Consultant fonctionnel
- Nabil ABDELLAOUI - Consultant fonctionnel
- Assia NOUFEL - Consultante fonctionnelle
- Géraldine RIVIERE - Consultante fonctionnelle

SHARESAP.COM
AIDE SAP POUR TOUS



Zephyr Consulting



Etude de cas :

Implémentation des modules
WM et HUM.



3 ENJEUX et OBJECTIFS

Les enjeux de ce projet sont multiples. Si la validation du module SAP pour cette formation au CESI est l'enjeu principal, d'autres sont bien présents.

Notre projet consiste à implémenter les modules SAP WM et HUM dans une entreprise certes fictive mais cela n'enlève rien à la difficulté. En parvenant à réaliser le déploiement d'un outil pour beaucoup inconnu jusqu'alors, nous confirmons par là notre capacité à nous auto-former, à passer au-delà des points bloquants, à collaborer avec une visée commune : la réussite de ce projet.

L'enjeu est de pouvoir mettre en fonction et paramétrer les modules SD, MM, WM et HUM (le module PP est en option), le but étant de rendre opérationnels les flux achats et ventes avec ces modules SAP.

4 PRESENTATION EQUIPE PROJET

L'équipe qui va prendre en charge la mise en place du projet WM/HUM au sein de FABROFI est constituée de :

- Un Chef de projet qui a comme rôle la préparation et la coordination du projet afin de garantir le respect des délais et la qualité des livrables attendus par le client.
- Trois consultants technico-fonctionnels qui assurent le paramétrage dans SAP ainsi que la rédaction des différents livrables.

Pour la présentation de l'équipe, chaque membre s'est prêté à un petit jeu de questions / réponses.

Eric PRIOU : Chef de projet :

Question 1. Eric, dites-moi quel est votre parcours ?

Après 6 ans en tant que chargé d'étude en électricité et automatisme dans la mise en place de ligne de production pour l'industrie agroalimentaire, j'ai évolué vers des postes de pilotage de contrat d'inspection réglementaire, de chargé d'affaires pour le SAV Offshore avant de finir responsable SAV dans le bien d'équipement pour le nettoyage industriel.

Question 2. Pourquoi avoir choisi cette formation ?

Mon parcours technique, ma formation d'ingénieur généraliste ainsi que les missions variées auxquelles j'ai participé m'ont permis de confirmer mon intérêt et mon expérience dans le domaine de la gestion de projet. Mes expériences me donnent une vision des divers processus métier que l'on peut retrouver en entreprise, ce qui est pour moi un atout important dans tous les échanges que l'on peut avoir dans la mise en place d'un Système d'Information. A ce jour, je souhaite être capable d'identifier et formaliser les besoins, piloter la mise en place de solutions logicielles, compléter mes connaissances en informatique et sur les systèmes d'information.

Question 3. Quels sont vos objectifs dans ce projet ?

En plus de pouvoir piloter le projet et mettre en pratique certains points liés au métier de chef de projet je souhaite qu'en premier lieu, les membres de l'équipe soient capables de comprendre ce qu'ils font et qu'ils soient en capacité de l'expliquer aux autres membres. Dans un second temps, j'espère pouvoir amener à son terme ce projet, c'est-à-dire, la mise en place de WM-HUM et si possible le module PP. Ce projet est pour moi l'occasion de

découvrir la partie paramétrage du progiciel SAP, notamment sur la partie MM et SD.

Assia NOUFEL : Consultante :

Question 1. Assia, dites-moi quel est votre parcours ?

J'ai un master 2 en Informatique et télécommunication obtenu à l'université Toulouse 3 Paul Sabatier. Mes expériences sont essentiellement des stages en laboratoire de recherche et des postes d'enseignante.

Question 2. Pourquoi avoir choisi cette formation ?

J'ai décidé de m'inscrire en mastère spécialisé « Chef de projet ERP » en alternance afin de justifier d'une expérience professionnelle en entreprise, de voir une autre branche de l'informatique qui est les logiciels de gestion d'entreprise.

Question 3. Quels sont vos objectifs dans ce projet ?

- 1- De se mettre dans un contexte projet et de livrer au client tout en respectant les délais et la qualité attendus.
- 2- Monter en compétences sur SAP (paramétrages et livrables, expression de besoins).
- 3- Travailler en équipe sur un projet en tenant compte des différents obstacles (distance, différents parcours d'étude des membres de l'équipe).

Géraldine RIVIERE : Consultante :

Question 1. Géraldine, dites-moi quel est votre parcours ?

Après des études de langues afin de m'orienter vers une carrière d'enseignante, j'ai profité du bug de l'an 2000 annoncé comme catalyseur de nouveaux emplois pour me réorienter et j'ai choisi l'informatique. En 1999, j'ai suivi une formation de reconversion à l'AFPA pour devenir formatrice en informatique. Depuis j'ai travaillé pour différents éditeurs de logiciels et dans différents secteurs d'activité (banque, automobile, aéronautique).

Question 2. Pourquoi avoir choisi cette formation ?

Depuis plusieurs années, je souhaite me réorienter. Gérer des projets et participer de manière plus active à l'implémentation de solutions logicielles est ce vers quoi je souhaite tendre à l'avenir. Le contenu de cette formation est tout à fait adapté à mes besoins en nouvelles compétences et c'est pourquoi mon choix s'est porté sur cette formation.

Question 3. Quels sont vos objectifs dans ce projet ?

Pour ce qui est de mes objectifs à travers ce projet, le premier est purement technique. N'ayant que très peu d'expérience sur l'ERP SAP, mon objectif est de monter en compétences sur l'outil et de maîtriser les modules SD, MM, WM et HUM à la fin du projet. Cette montée en compétence ne pourra se réaliser qu'à travers un investissement qui- je le sais- à la fin, sera très certainement payant. Payant de par les connaissances techniques que j'y aurai acquises et de par le fait d'avoir suivi le projet de bout en bout. L'objectif de fin sera donc de donner du sens à mes actions dans SAP, de pouvoir consulter différentes tables pour vérifier les liens entre les différents écrans de l'outil, de connaître les transactions utilisées lors du déploiement des différents modules, de développer des compétences organisationnelles que je pourrai exploiter, quand, à l'avenir, je serai face à une application inconnue.

Le second objectif est humain : partager des connaissances et s'adapter à des personnalités différentes dans un but commun : réussir le projet requiert une forte écoute et beaucoup d'échanges. Ces échanges sont d'autant moins faciles que notre éloignement géographique est important. Peu familière avec les échanges à distance, mon objectif est de dépasser cette nouveauté pour réussir ce projet dans les temps mais également dans de bonnes conditions.

Nabil ABDELLAOUI : Consultant :

Question 1. Nabil, dites-moi quel est votre parcours ?

Titulaire d'un DEUG Sciences de la vie et de la terre à l'université Paul Sabatier, j'ai pu compléter ma formation par un Executive master au Toulouse Business School en entrepreneuriat et finance.

Cette double compétence m'a permis d'acquérir une formation cartésienne des entreprises ainsi qu'une approche managériale et business du monde des affaires appliqué aux nouvelles technologies.

C'est dans cette optique que j'ai pu intégrer l'executive MBA en finance à Strasbourg, afin de mettre à profit mes acquis et de travailler dans un contexte pluridisciplinaire. Je suis depuis Novembre 2016 le mastère spécialisé chef de projet ERP à l'ei.CESI de TOULOUSE dans la perspective de piloter des projets techniques et fonctionnels sur SAP.

Question 2. Pourquoi avoir choisi cette formation ?

Ce mastère spécialisé me permettra de découvrir et renforcer la dimension gestion de projet en menant les différentes étapes (planification, pilotage et contrôle) liées à l'implantation d'un progiciel de gestion intégré (projet SAP et Odoo) et de concrétiser mon intérêt pour le management des systèmes d'information.

Question 3. Quels sont vos objectifs dans ce projet ?

Le projet SAP représente mes premiers pas en tant que futur consultant fonctionnel SAP. C'est une chance de découvrir et approfondir mes connaissances dans les modules MM, SD, WM et HUM. J'espère contribuer avec succès au cadrage et à la conduite du projet pour la mise en place de WM-HUM.

5 GESTION DE PROJET

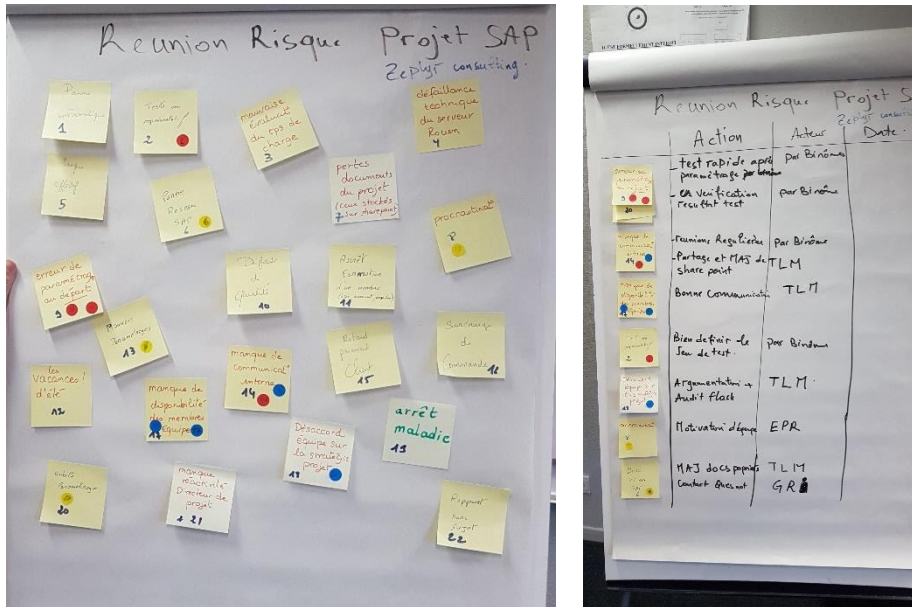
5.1 BESOIN FORMATION EQUIPE PROJET

L'équipe de ce projet a eu besoin de formation sur SAP dans différents modules afin de mener à bien le projet. Voici une liste complète de ces besoins :

- Formation de pré-cadrage qui permet d'étudier et d'analyser toutes les données fournies et d'organiser les phases suivantes.
- Découvrir et appréhender la partie paramétrage.
- Formation technique sur le paramétrage.
- Connaître les différentes relations entre les modules ainsi que les répercussions d'un paramétrage.
- Formation sur le module administration des ventes (SD) avec la notion de gestion du cycle de vente, condition de vente et gestion des clients.
- Traitements et suivis des commandes clients.
- Formation dans la gestion des articles (MM) d'un point de vue informatique (création, modification, affichage de fiches article et de fiches informations achat).
- Formation dans les mouvements de stock (réception, réservation, transfert, sortie de marchandises).
- Formation dans la gestion des fournisseurs (création, modification, affichage).
- Formation sur le flux achat et vente afin d'être capable de dérouler un flux et le paramétrer.
- Formation à la gestion des unités de manutention (HUM).
- Formation à la gestion des entrepôts (WM) et emplacements des magasins (stocks et volumes) avec la notion de réception, d'entreposage, de préparation et d'expédition.

5.2 GESTION DES RISQUES

Réalisation d'un audit flash pour déterminer les risques majeurs de ce projet




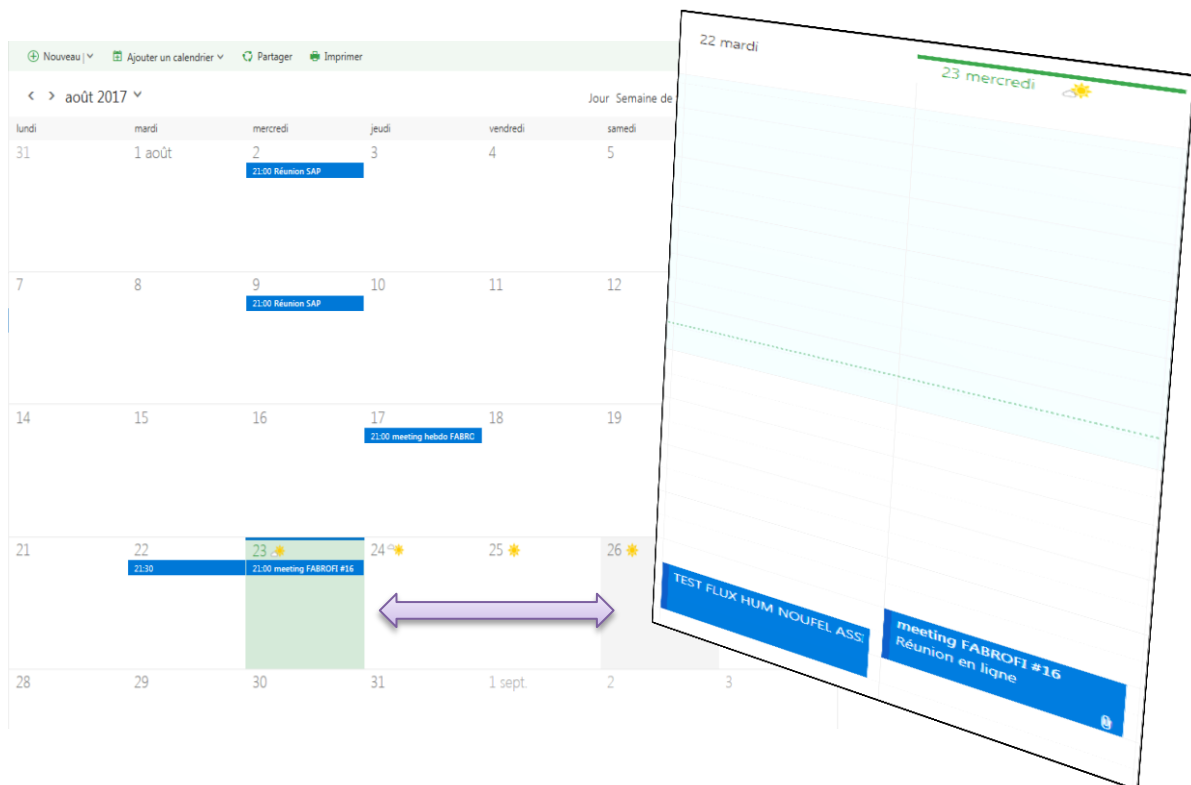
Priorisation


Risques	Action	Acteur
Erreur de paramétrage	-Test rapidement après paramétrage	Par binôme
Manque de communication interne	-Réunions régulières -Partage SharePoint	Par binôme Tous
Manque de disponibilité	Bonne communication	Par binôme
Tests non représentatifs	Bien définir le jeu de tests	Par binôme
Désaccord sur la stratégie	Argumentation	Audit flash (tous)
Procrastination	Motivation d'équipe	EPR
Panne de réseau SAP	-Maj doc papier (pour ne pas rester inactif) -Contacter MQE	-Tous -GRI

5.3 OUTILS ET METHODES

5.3.1 Outils collaboratifs

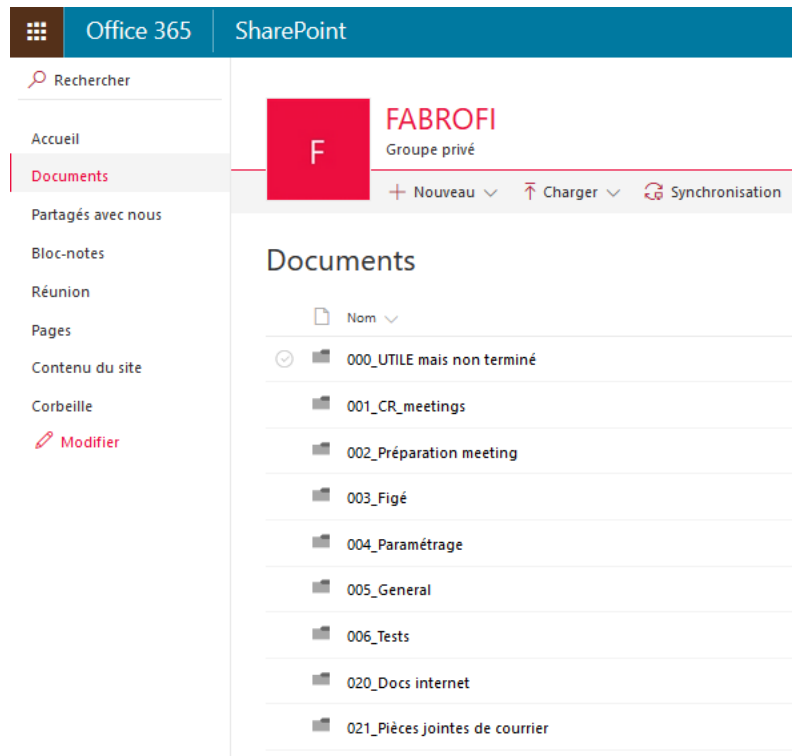
Nous avons utilisé Microsoft Office 365, via notre compte fourni par le CESI. Pour les échanges entre les membres de l'équipe ainsi que pour la planification des réunions, nous avons utilisé  Outlook.



Les réunions et échanges ont pu être réalisés à distance avec l'outil  Skype. Ce dernier nous permet d'échanger oralement entre nous, mais aussi de présenter des documents, voir dans certains cas de permettre la visualisation de son écran pour effectuer une tâche sous SAP.

Nous avons choisi l'outil  gantter pour réaliser notre planning (voir partie Planification du projet).

Afin que chaque membre de l'équipe puisse partager ses documents, nous avons mis en place un site type [SharePoint](#). Celui-ci permet de stocker les divers documents du projet et de n'avoir qu'un seul fichier à jour.



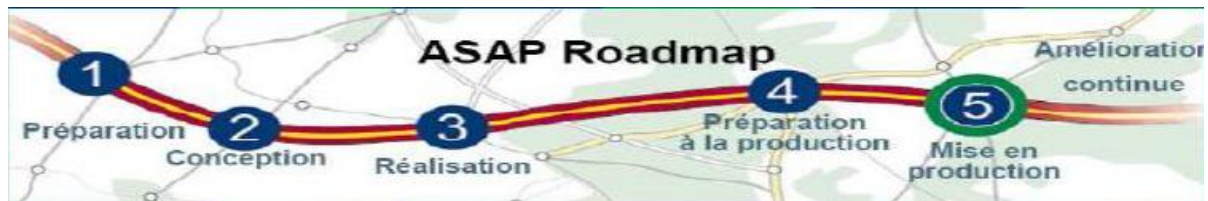
5.3.2 Méthodes

Pour ce projet, nous avons utilisé la méthode adaptative. Avec la méthode adaptative, l'étendue d'un projet devient variable. Alors que la date limite du projet et son coût sont des constantes, le scope du projet peut être ajustée durant son exécution.

La mise en œuvre d'un ERP suit, traditionnellement, cinq étapes principales.

- L'analyse préalable permet de valider la partie fonctionnelle de l'ERP avec les besoins du client, et d'établir un planning prévisionnel du projet.
- Le prototypage consiste à déterminer le fonctionnement de l'ERP dans le cadre de l'entreprise cliente.
- La mise en œuvre des solutions qui auront été définies lors de la phase de prototypage.
- La formation des futurs utilisateurs sur les fonctionnalités de l'ERP qu'ils auront à utiliser.
- La recette et le démarrage.

ASAP (Accelerated SAP) est une méthode de préparation et de mise en œuvre de systèmes SAP. Cette méthodologie reprend en partie les cinq étapes « traditionnelles ». ASAP est souvent assimilé à une roadmap en 5 phases pour l'implémentation de SAP.



- Phase 1: Préparation

Au cours de cette phase, l'équipe passe par la planification initiale et la préparation de SAP.

→ Note de cadrage

- Phase 2: Conception

Le but de cette étape est de parvenir à une compréhension commune de la façon dont l'entreprise a l'intention d'exécuter SAP.

→ Spécifications fonctionnelles

- Phase 3: Réalisation

Le but de cette étape est de mettre en œuvre toutes les exigences de processus métier en fonction du Blueprint.

→ Données de base et solutions

- Phase 4: Préparation finale

Le but de cette phase est de compléter la préparation finale (y compris les tests, la formation des utilisateurs finaux, la gestion du système).

→ Paramétrages et tests

- Phase 5: Go Live & Support

Le but de cette étape est de passer d'un environnement de pré-production à un environnement de production.

→ Recette finale

5.3.3 Fonctionnement de l'équipe projet

Chaque tâche est réalisée en binôme. Chaque binôme est composé d'un responsable et d'un testeur.

5.4 PLANNING DE MISE EN OEUVRE

Pour effectuer ce projet, nous avons utilisé de nombreux outils. Pour réaliser le suivi nous avons utilisé un planning de Gantt.

Les actions qui nous ont amenées à sa mise en place sont les suivantes :

5.4.1 Détermination du budget

Ce projet est réalisé dans le cadre du CESI avec des entreprises fictives, nous n'avons donc pas de budget financier, néanmoins, le déroulement de ce projet se fait en parallèle de nos autres activités (thèse, travail, congés, vie personnelle ...), nous avons donc budgété un nombre d'heures que nous allons allouer à ce projet.

Nous sommes partis sur une base de 1 heure par jour et par personne.

Date de début le 19/05/2017

Date de fin le 12/09/2017

Soit un total de 116 jours, donc une enveloppe de :

116 jours x 1 heure x 4 personnes = **464 H**

Si l'on considère une marge de sécurité de 20%, nous obtenons donc un budget de **371 H** pour la réalisation du projet.

5.4.2 Détermination des tâches

Avoir un budget d'heures est utile, mais si l'on ne connaît pas les tâches à réaliser, ce budget ne sert à rien.

De par nos diverses expériences et une première étude rapide du travail à réaliser, nous avons découpé les grandes parties, puis détaillé autant que possible chacune d'elle.

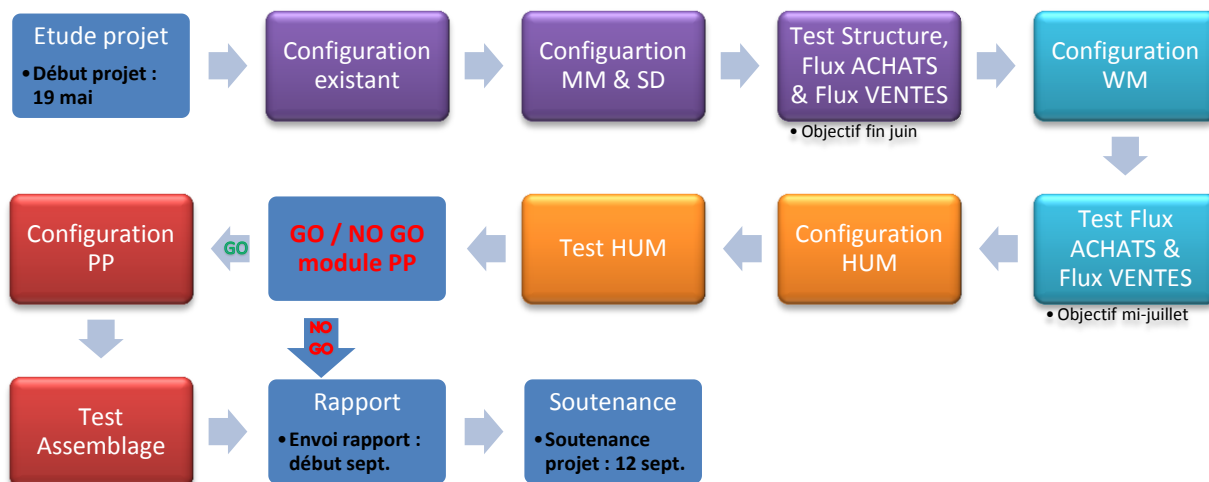


Figure 1: Les grandes phases du projet

5.4.3 Répartition des heures

La répartition des heures a été faite à partir d'estimation pour chaque tâche. Nous avons utilisé le tableau ci-dessous comme base de travail.

Titre tâches	Tâche niveau 1	Tâche niveau 2	Tâche niveau 3	Durée théorique
FABROFI				371
Etude Projet				62
	Etude cas Lugano			16
	Mise en place projet			16
	Spécifications. Fonctionnelles			20
	Diagramme des flux			10
Implémentation EXISTANT				97
	Paramétrage structure			22
		Paramétrage Structure		8
		Rédaction fiche paramétrage		8
		Test		3
		Rédaction fiche test		3
	Données de bases			20
		Création CLIENTS		2
		Création FOURNISSEURS		2
		Création Articles		6
		Création Fiche Info Achat		5
		Structure magasin		5
	Flux ACHAT			25
		Paramétrage		
			Achats et gestion des approvisionnements	5
			Gestion des stocks	5
			Rédaction fiche paramétrage	5
		Tests		
			Tests	5
			Rédaction fiche tests	5
	Flux VENTES			30
		Paramétrage		
			Gestion des ventes	5
			Gestion des expéditions	5
			Traitement de la facturation	5
			Rédaction fiche paramétrage	5
		Tests		
			Tests	5
			Rédaction fiche tests	5
PHASE 1 (WM)				36
	Paramétrage			
		Module WM		15
		Création Articles		1
		Rédaction fiche paramétrage		5
	Tests			

		Tests	5
		Rédaction fiche tests	5
		Support Formation	5
PHASE 2 (HUM)			41
		Paramétrage	
		Module HUM	20
		Création Articles	1
		Rédaction fiche paramétrage	5
		Tests	
		Tests	5
		Rédaction fiche tests	5
		Support Formation	5
PHASE 3 (PP) option			35
		Paramétrage	
		Module PP	14
		Création Articles	1
		Rédaction fiche paramétrage	5
		Tests	
		Tests	5
		Rédaction fiche tests	5
		Support Formation	5
Rapport			30
		Rédaction	5
		Relecture	5
		Correction	5
		Impression	5
		Envoi	5
		Soutenance	5
		Réunion	1h/ 4 personnes / 14 semaines
		Suivi Planning	1h/ 1 personnes / 14 semaines

5.4.4 Planification du projet

Nous avons ensuite cherché un outil collaboratif pour la réalisation du planning sous forme de diagramme de Gantt. « Le diagramme de Gantt est un outil utilisé en gestion de projet permettant de visualiser dans le temps les diverses tâches composant un projet. » Wikipédia

L'outil Gantter (<http://gantter.com/>) possède tout ce qu'il faut pour gérer un projet : **ressources, tâches et calendriers**. Dans notre cas, cet outil répond parfaitement à nos besoins.

Après avoir créé notre projet et défini quelques paramètres tels que la durée de travail, les ressources... nous avons, dans un premier temps, créé les tâches dans Gantter telles qu'elles ont été définies précédemment.

Dans un second temps, nous avons mis en place les enchaînements logiques entre tâches (par exemple : fin du paramétrage MM avec début des tests MM).

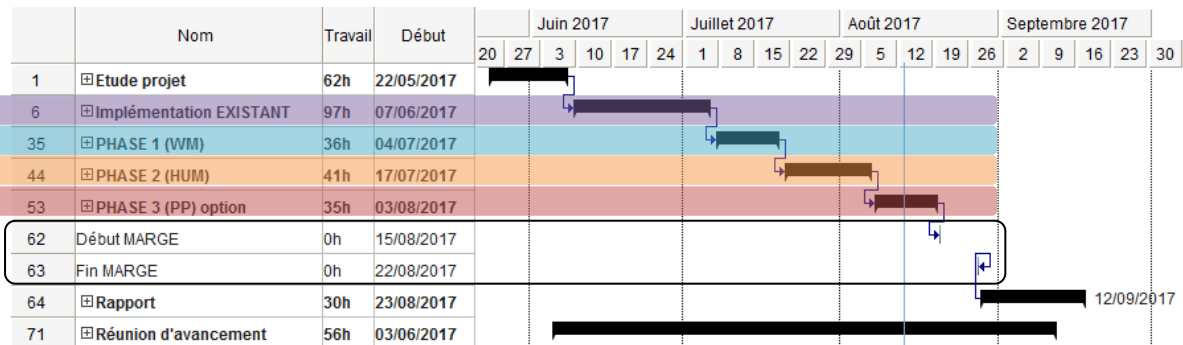


Figure 2:Enchaînement des tâches

Nous sommes partis d'un planning PERT avec début au plus tôt pour la partie paramétrage du projet, c'est-à-dire le 19/05/2017, puis nous avons enchaîné les tâches, ce qui nous a donné une fin théorique des différentes phases d'implémentation au 15 août 2017.

Pour la partie rapport, nous avons fait un planning PERT en calant au plus tard, nous sommes donc partis de la date de soutenance du 12 septembre 2017 puis déduit les tâches liées au rapport, nous avons ainsi déterminé le début au plus tard de l'activité « rapport » au 22 août 2017.

L'écart entre la fin théorique des différentes phases d'implémentation (15/08/2017) et le début de rédaction du rapport (22/08/2017) nous donne une marge de 7 jours.

De plus, cet outil permettant d'affecter une ou plusieurs ressources à une tâche, nous a permis de répartir la charge de travail.

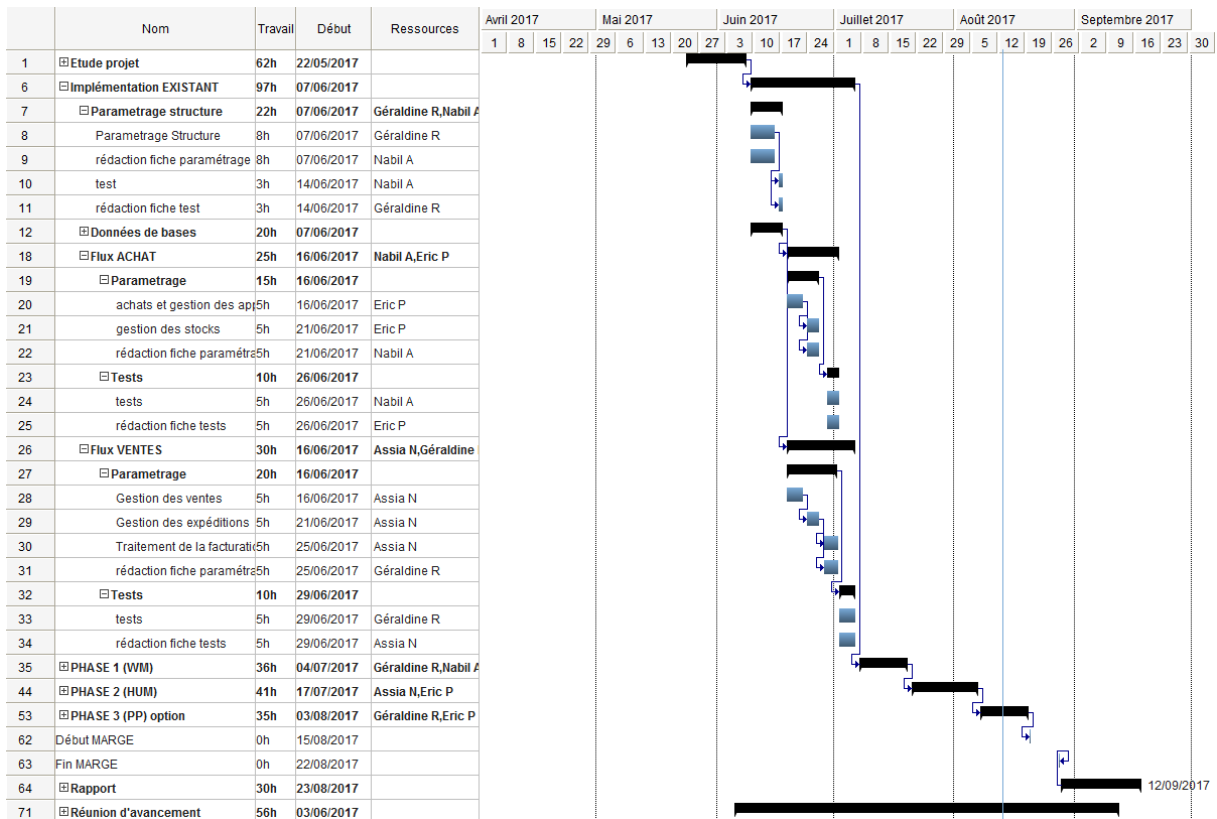


Figure 3: Planning de base

Ce planning étant amené à être complété, son suivi sera fait via le document « 920 Planning ».

6 INFRASTRUCTURE ET ENVIRONNEMENT TECHNIQUE

Le projet a été réalisé dans le cadre du master spécialisé et c'est donc le CESI qui a fourni l'environnement technique pour mener à bien ce projet.

Le projet a été réalisé avec l'ERP SAP R/3. ERP particulièrement populaire au sein des grandes structures, la version R/3 de SAP a été lancée en 1992. R signifie « real time data processing » et 3 pour « 3-tier ». Cet environnement situé sur un serveur distant nous a autorisé une totale liberté pour les déploiements, tests et paramétrages.

Le serveur était accessible via SAP GUI (Graphic User Interface) version 7.40 qui permettait une prise en main à distance sur le serveur situé en Allemagne.

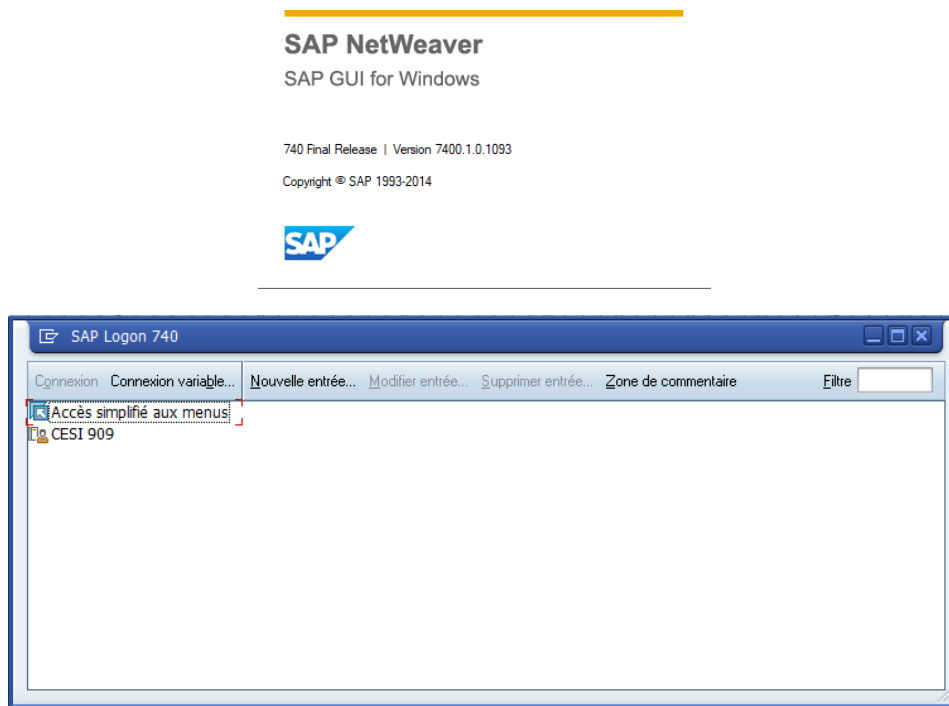


Figure 4: Ecran de choix du serveur

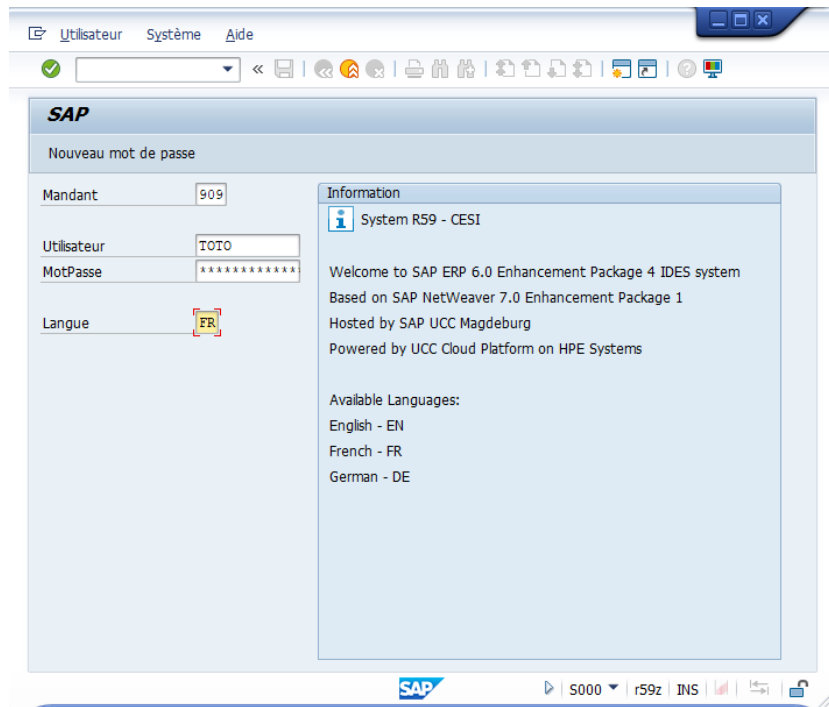


Figure 5: Ecran de connexion au Mandant 909

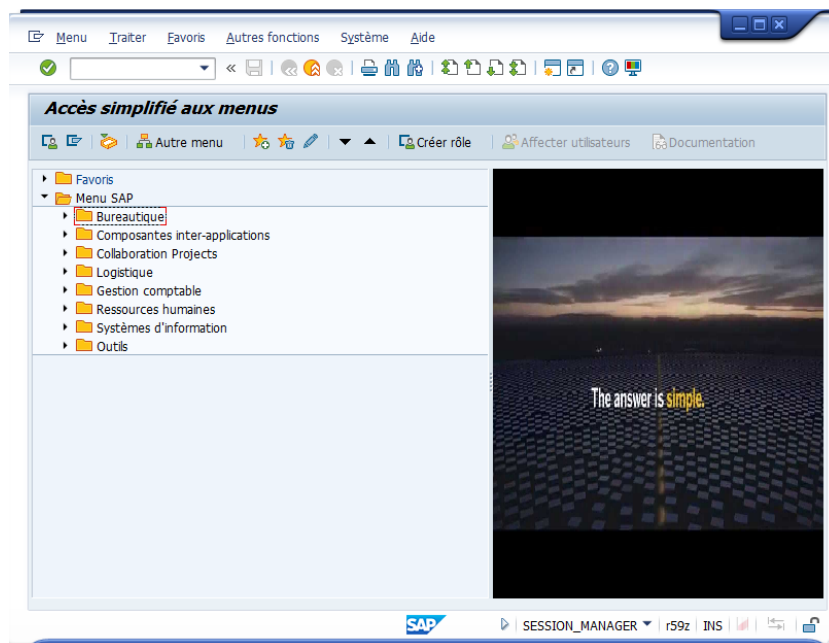


Figure 6: Ecran d'accueil de SAP

Tous les points de *customizing* qui ont été effectués dans le cadre de ce projet sont propres au mandant 909 et n'ont pas été transportés sur un autre mandant. Tous les ordres de *customizing* liés au projet FABROFI sont visibles avec la transaction SE01.

7 LIVRABLES

Dans cette partie du rapport, les livrables sont ceux fournis par la société Zéphyr Consulting. Ils sont à destination de l'entreprise FABROFI.

Dans le cadre du projet CESI, nous communiquerons uniquement sur une partie des modules LOGISTIQUE (seules les fonctions liées aux flux ACHATS et VENTES seront développées), les modules en rapport avec la FINANCE ou le RH ne seront pas abordés.

Le premier livrable réalisé est une note de cadrage du projet. Le cadrage reprend un état des lieux général, il annonce les besoins clients ainsi que les solutions proposées.

Une série de livrables est réalisée sur le paramétrage de l'entreprise FABROFI, ainsi que sur la mise en place des modules MM et SD (paramétrages et tests des flux achats et ventes), ce qui correspond à l'existant.

Une seconde série concerne la mise en place du module WM. Cette partie contient les besoins fonctionnels, le paramétrage ainsi que les tests en tenant compte du stockage en magasin WM.

La dernière série de livrables contient le paramétrage et les tests pour la mise en place du module HUM.

Ces différentes séries sont accompagnées de livrables dits données de base : clients, fournisseurs, articles...

Nommage des fichiers dits « livrable » pour Zéphyr Consulting :

Administration

000 Rapport

010 Note de cadrage

Paramétrages

Ces documents ont pour objet de décrire le paramétrage effectué pour la mise en place des modules MM, SD, WM et HUM.

100 Paramétrage entreprise FABROFI – MM et SD

110 Paramétrage WM

120 Paramétrage HUM

Données de base

Ces documents ont pour objectif de présenter toutes les données de base paramétrées pour la création et le fonctionnement nominal de la société FABROFI. Les données de base sont les données créées dans le système SAP. Elles sont accessibles par les différents modules et assurent cohérence et fiabilité des documents vu que l'information est unique et centralisée. Par exemple, un seul code client mais qui sera utilisé par différents modules.

- 200 Fiches articles
- 210 Fiche clients
- 220 Fiche fournisseurs
- 230 Fiche info achats
- 240 Structure magasin stockage

Spécifications fonctionnelles

Ces documents ont pour objectif d'énumérer les besoins émis par l'entreprise FABROFI en rapport avec le flux achats.

- 300 Spécifications fonctionnelles flux achats
- 310 Spécifications fonctionnelles flux achats avec WM
- 320 Spécifications fonctionnelles flux achats avec HUM

Ces documents ont pour objectif d'énumérer les besoins émis par l'entreprise FABROFI en rapport avec le flux ventes.

- 600 Spécifications fonctionnelles flux ventes
- 610 Spécifications fonctionnelles flux ventes avec WM
- 620 Spécifications fonctionnelles flux ventes avec HUM

Solutions

Ces documents ont pour objectif de décrire fonctionnellement et de façon détaillée les solutions retenues pour répondre aux besoins client.

- 400 Solution flux achats MM
- 410 Solution flux achats WM
- 420 Solution flux achats HUM
- 700 Solution flux ventes SD
- 710 Solution flux ventes WM
- 720 Solution flux ventes HUM

Tests

Ces tests ont pour objectif de contrôler et valider les flux ventes et achats au travers des différents modules.

- 500 Tests flux achats MM
- 510 Tests flux achats WM
- 520 Tests flux achats HUM
- 800 Tests flux ventes SD
- 810 Tests flux ventes WM
- 820 Tests flux ventes HUM

Divers

- 910 Base de connaissance (FAQ)
- 920 Planning
- 950 Cahier de recette

Seuls les livrables concernant le paramétrage seront dans ce rapport. Tous les autres livrables seront en annexe.

010 Note de cadrage

Client : Société FABROFI

Historique du document

Version	Date	Détails	Auteur(s)
X	18/05/17	Initialisation document cadrage	EPR
X	20/06/17	relecture	GRI
X	08/06/17	MAJ Structure planning	EPR
X	13/07/17	MAJ définition modules	NAB
V1	22/07/17	Découpage pour rapport et renommée	EPR
V2	23/08/17	Finalisation	EPR

Terminologie

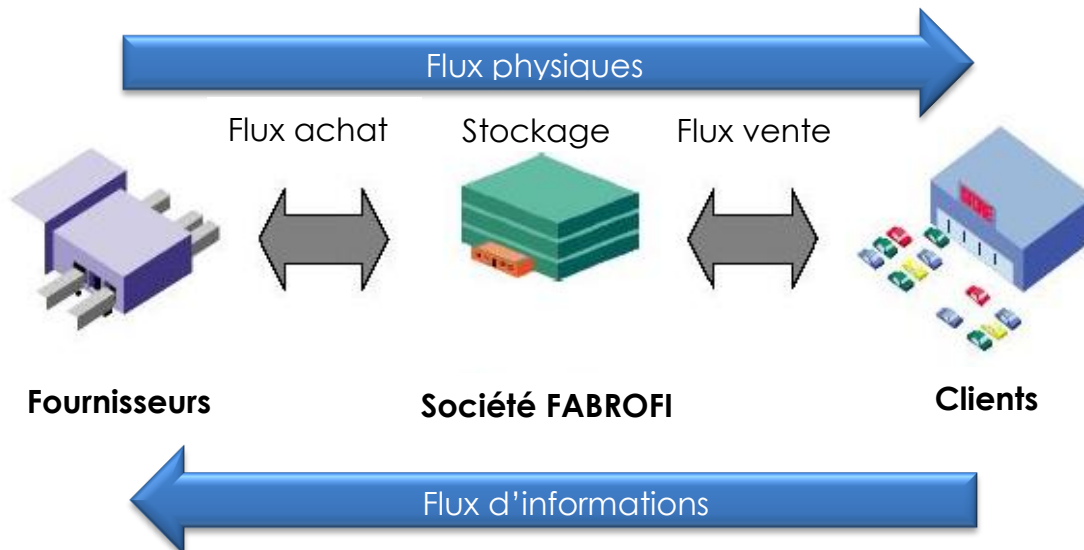
Nom	Description
ERP ou PGI	Un ERP (Enterprise Resource Planning) ou également appelé PGI (Progiciel de Gestion Intégré) est un système d'information qui permet de gérer et suivre au quotidien, l'ensemble des informations et des services opérationnels d'une entreprise
SAP	L'entreprise SAP est un des plus grands éditeurs d'ERP sur le marché des entreprises.

Sommaire

1	Présentation de l'entreprise FABROFI	32
2	Besoins clients	32
3	Existant	33
4	Solutions proposées	34
4.1	Mise en place d'un système de stockage	34
4.2	Mise en place d'un système de gestion des emballages	35
4.3	Mise en place d'un système de production	36
5	Planification	37

1 Présentation de l'entreprise FABROFI

L'entreprise FABROFI, basée en Allemagne achète et revend des « kits de premiers secours » sans changement de conditionnement.



2 Besoins clients

L'entreprise FABROFI souhaite développer son activité, pour cela, nous avons été invités à les rencontrer sur leur site de stockage en Allemagne le 20/05/2017. Au cours de cet entretien, l'entreprise FABROFI nous a exprimé son souhait de **diversification** de ses produits (constitution de kit à la carte) ainsi que d'avoir une **traçabilité** de ses produits vendus. Elle souhaiterait aussi dans un second temps une solution pour gérer la constitution des kits.

Fort de notre collaboration lors de la mise en place de l'ERP SAP au cœur de la société, l'entreprise FABROFI nous laisse carte blanche pour proposer une solution répondant à ses besoins.

3 Existant

L'entreprise travaille actuellement avec un ERP, il s'agit de l'ERP SAP, les modules SD, MM, FI-CO y sont déjà présents. Il n'y a pas de paramétrage spécifique.

Cette partie du projet faisant partie de « l'existant » et n'étant pas le but 1^{er} de cette étude, seuls les paramètres nécessaires à la mise en place d'un flux achat et vente standard seront mis en place.

Ci-dessous un bref descriptif des modules déjà présents :

Module MM : Materials Management ou gestion des articles

Ce module permet la gestion des articles, ses principales fonctions sont :

- la gestion des articles d'un point de vue informatique (création, modification, affichage de fiches article et de fiches informations achat)
- la permission des mouvements de stock (réception, réservation, transfert, sortie de marchandises)
- la gestion des contrats et les fournisseurs (création, modification, affichage).

Module SD : Sales and Distributions ou administration des ventes (ADV)

Le module administration des ventes adresse les fonctionnalités suivantes :

- Gestion du cycle de vente (prévente, condition de vente et gestion des clients)
- Analyse et gestion des risques
- Traitements et suivi des commandes clients

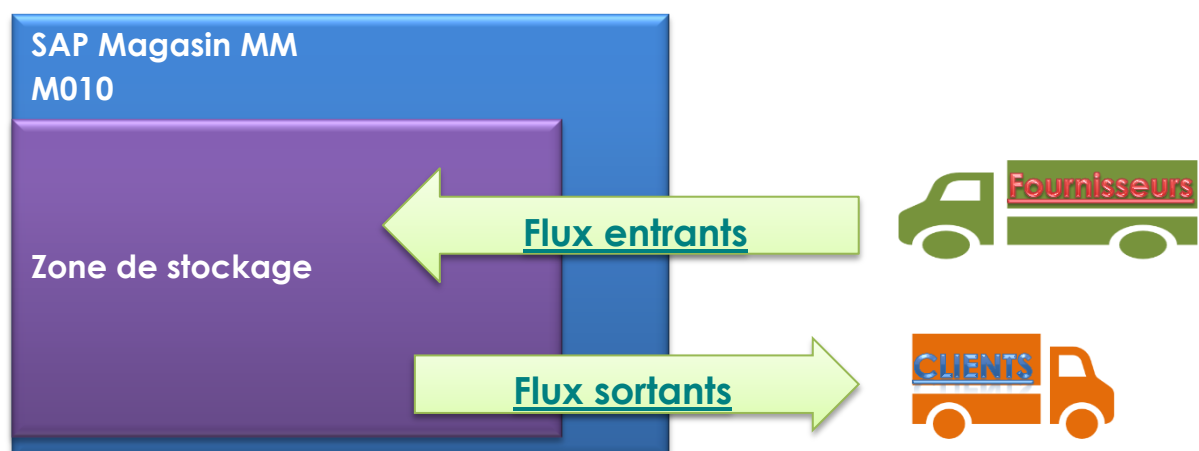
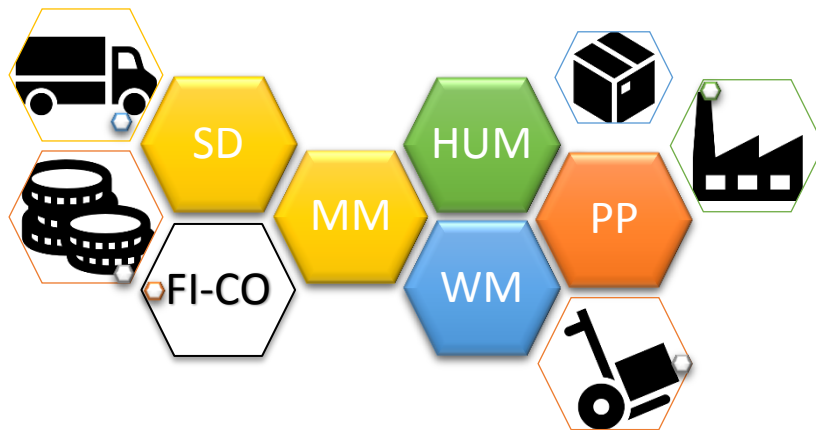


Figure 1: Flux physique actuel

4 Solutions proposées



Vue modules SAP (présent et à venir)

Figure 2:

4.1 Mise en place d'un système de stockage

Afin de répondre au besoin de diversification exprimé par la société FABROFI, nous préconisons d'installer le module WM. En effet, celui-ci couvre la gestion globale des entrepôts et optimise le système de stockage interne à l'entreprise. Il permettra ainsi de stocker divers articles dans des emplacements adaptés.

Module WM : Warehouse Management ou gestion des entrepôts

Il couvre la gestion globale des entrepôts et optimise le système de stockage interne à l'entreprise. Il contient les fonctions suivantes :

- La gestion des stocks et des volumes
- La mise en stock avec optimisation des emplacements avec la notion de réception, d'entreposage, de préparation et d'expédition
- L'inventaire (fixe, tournant, cycle counting)

Pour mettre en place ce module, des zones de réception, stockage et expédition devront être matérialisées.

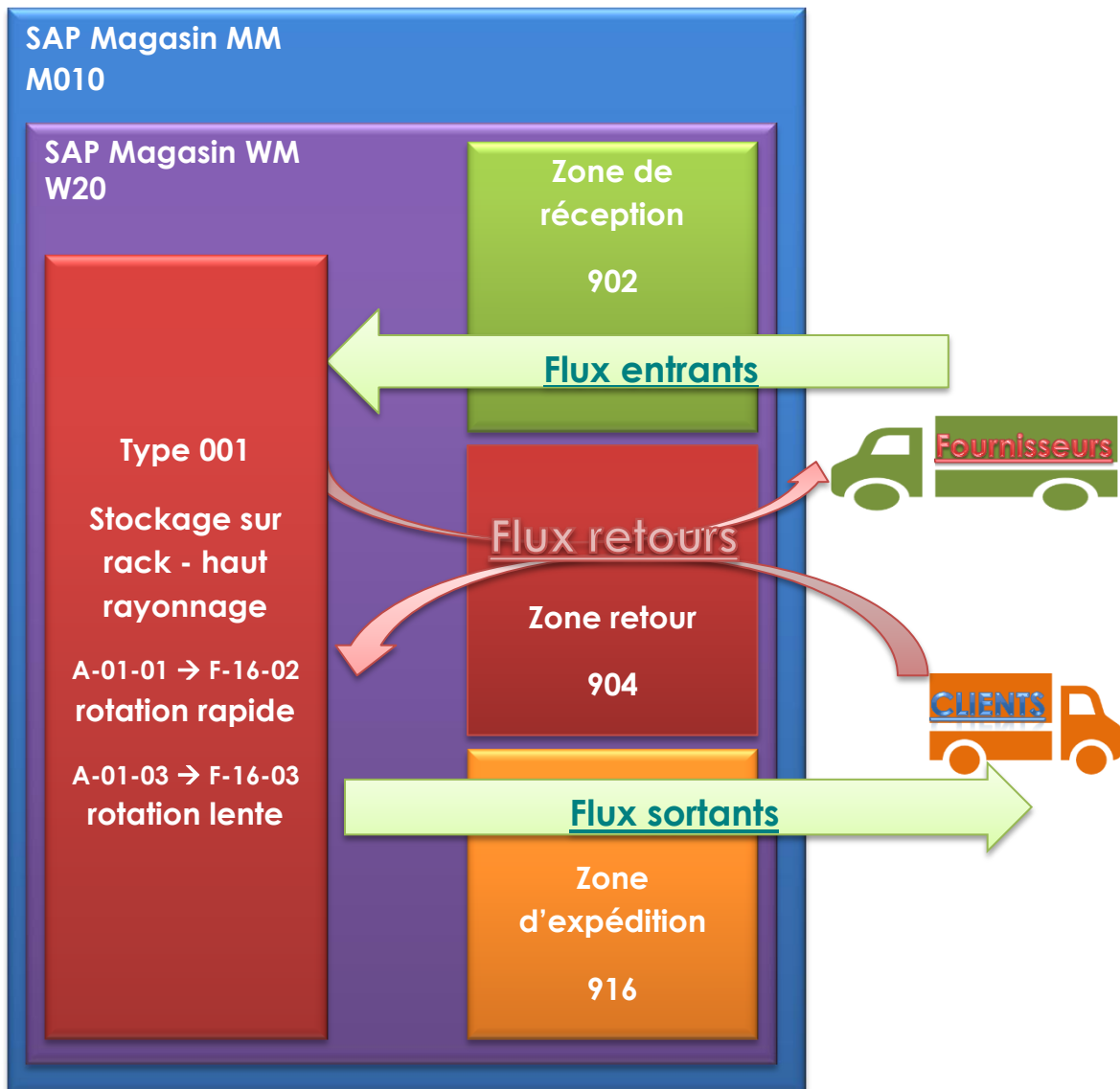


Figure 3: Flux physiques avec magasin WM

4.2 Mise en place d'un système de gestion des emballages

Pour répondre au besoin de traçabilité, le module HUM pourrait être mis en place. Ce module permet une gestion des articles par unités de manutention, chaque unité de manutention étant unique, l'identification de chaque « groupe d'article » sera donc possible sur contenant par le biais d'une étiquette.

Module HUM : Handling Unit Management ou gestion des unités de manutention

La gestion des unités de manutention représente une organisation logistique basée sur l'emballage. Elle permet de suivre les mouvements intégraux des articles dans des unités de manutention. Cela simplifie les traitements des mouvements de stock dans les unités de manutention. Ce dispositif simplifié, reprend et développe la fonction d'emballage disponible pour la gestion des magasins ainsi que la gestion des expéditions dans le système de gestion des emplacements des magasins.

4.3 Mise en place d'un système de production

Un système de production pourrait permettre à l'entreprise FABROFI de travailler différemment, notamment avec la possibilité de créer un article « valise XXX ». Son contenu pourrait être géré via une nomenclature.

Module PP : Production Planning ou production

Le module production permet notamment de :

- Gérer les données de base pour la fabrication (création, modification, affichage)
- Gérer la nomenclature et les gammes opératoires
- Planifier des opérations de vente des besoins de matière dans un contexte de fabrication
- Gérer les postes de travail
- Piloter des ateliers

7.2 Mise en place de l'existant

Pour cette partie, merci de vous reporter aux documents suivants :

Paramétrages

100 Paramétrage entreprise FABROFI – MM et SD

Données de base

200 Fiches articles

210 Fiche clients

220 Fiche fournisseurs

230 Fiche info achats

Spécifications fonctionnelles

300 Spécifications fonctionnelles flux achats

600 Spécifications fonctionnelles flux ventes

Solutions

400 Solution flux achats MM

700 Solution flux ventes SD

Tests

500 Tests flux achats MM

800 Tests flux ventes SD

100 Paramétrage entreprise FABROFI – MM et SD

Client : Société FABROFI

Historique du document

Version	Date	Détails	Auteur(s)
V1	08/06/2017	Initialisation	GRI
V2	10/06/2017	Mise à jour	NAB
V2	24/08/2017	Mise à jour + synthèse	GRI

Terminologie


Nom	Description
MM	Material Management ou gestion des achats et stocks
SD	Sales and Distributions ou administration des ventes (ADV)

Sommaire

1	Objectif du document.....	42
2	Contexte	42
3	Besoins structure dans SAP.....	42
4	Création des éléments de la structure organisationnelle.....	43
4.1	Paramétrage mandant.....	43
4.2	Création projet	43
4.3	Création société.....	45
4.4	Création ordre de <i>customizing</i>	46
4.5	Création organisation d'achats	47
4.6	Création division.....	48
4.7	Création Groupe acheteurs.....	49
4.8	Création magasin	49
4.9	Création point d'exécution ou point d'expédition	50
4.10	Création organisation commerciale	51
4.11	Création domaine commercial.....	53
4.12	Création secteur d'activité	54
4.13	Canal de distribution	57
4.14	Création agence commerciale	59
4.15	Création groupe de vendeurs	60
4.16	Création domaine d'activité	61
5	Affectation des éléments de la structure entreprise	62
5.1	Affectation de l'organisation d'achats à la société.....	62
5.2	Affectation de l'organisation d'achats à la division.....	62
5.3	Affectation de la division à la société	63
5.4	Affectation de l'organisation d'achats à la division.....	63
5.5	Affectation du point d'expédition à la division	64
5.6	Affectation de l'organisation commerciale à la société.....	64
5.7	Affectation du canal de distribution à l'organisation commerciale	65
5.8	Affectation du Secteur d'activité à l'organisation commerciale ..	65

5.9	Définition du domaine commercial.....	66
5.10	Affectation d'une agence commerciale au Domaine commercial 66	
5.11	Affectation d'un Groupe de vendeurs à l'Agence commerciale	67
5.12	Affectation Organisation commerciale/Canal de distribution – Division	67
6	Récapitulatif des données de l'entreprise	68
6.1	Structure organisationnelle de l'entreprise dans SAP	68
6.2	Synthèse des données entreprise	69

1 Objectif du document

Ce document a pour objectif de décrire les besoins à mettre en place pour répondre à la demande du projet FABROFI ainsi que les points de paramétrage réalisés pour le client FABROFI. Dans un premier temps, nous expliquerons le contexte de l'entreprise puis dans un second temps, nous présenterons tous les points de paramétrage effectués dans SAP (mandant 909) pour répondre aux besoins de l'organisation de l'entreprise. Dans la partie paramétrage, le logo  indique les menus empruntés pour la création des données concernées.

2 Contexte

Le client est représenté par l'entreprise FABROFI. Cette entreprise basée en Allemagne(Francfort) achète des produits pharmaceutiques (types compresse, pansements, désinfectants...). Les produits achetés à différents fournisseurs arrivent dans l'entrepôt FABROFI, lui aussi situé à Francfort. Dans ce même entrepôt, ils sont alors groupés sous forme de lots(ou kits) pour être reconditionnés dans une trousse plastique qui sera vendue à différents acheteurs (pharmacies, parapharmacies, etc...).

3 Besoins structure dans SAP

Les éléments à fournir dans SAP seront donc les suivants :


- un projet
- une société
- une division
- une organisation commerciale
- un domaine commercial
- une agence commerciale
- une organisation d'achats
- un groupe d'acheteurs
- un magasin
- un point d'expédition
- un canal de distribution
- un secteur d'activité
- un domaine d'activité
- un groupe de vendeurs
- un domaine d'activité

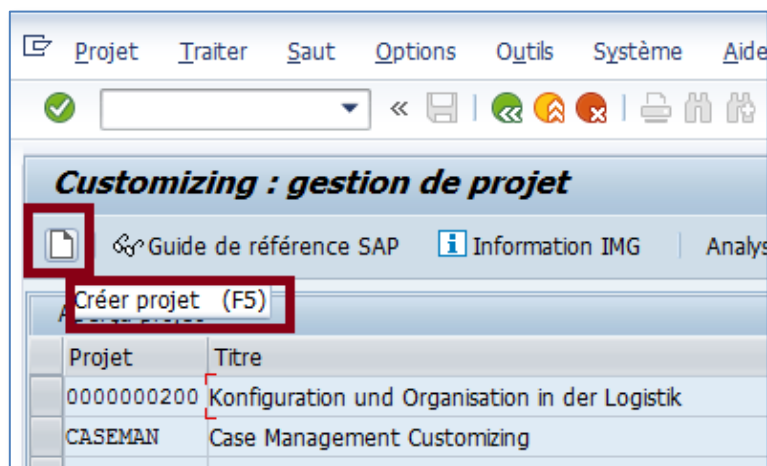
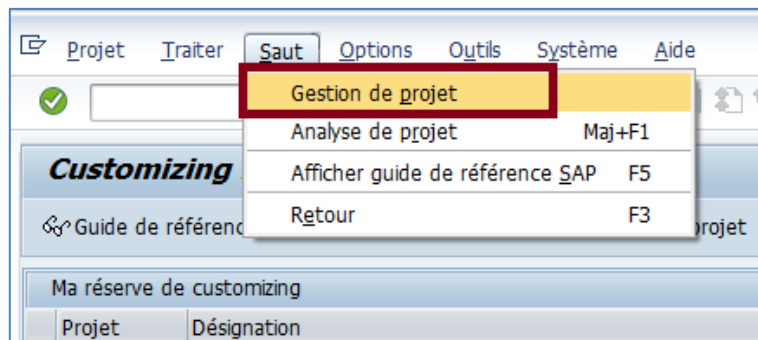
4 Création des éléments de la structure organisationnelle

4.1 Paramétrage mandant

Le mandant est la plus haute entité organisationnelle du système SAP. Pour cette raison, et dans la structure organisationnelle d'une entreprise, il est indispensable que l'ensemble des données soit rattaché à un même mandant. C'est en effet, ce qui permet de dissocier de manière logique les données et les bases de données d'une même installation sur SAP. Etant donné que nous partons d'un environnement déjà existant et que l'installation a déjà été configurée au préalable, le paramétrage du mandant n'est pas nécessaire. Dans le cadre de ce projet, nous travaillerons donc sur l'environnement du mandant **909**.

4.2 Création projet

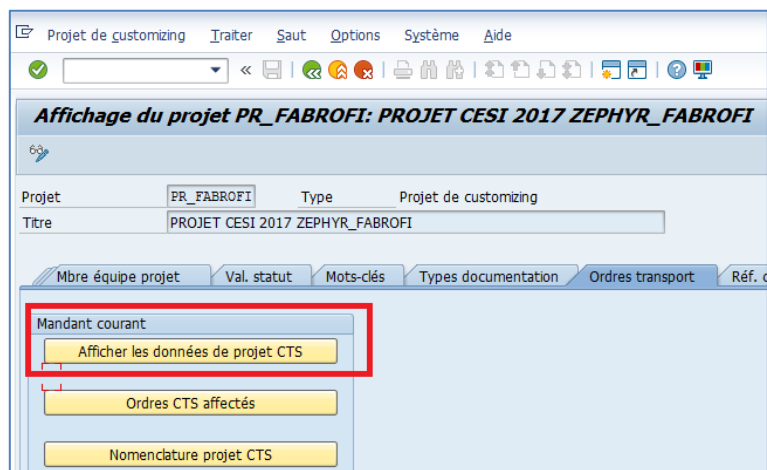
 SPRO/gestion de projet/saut/gestion de projet/ nouvelle entrée/Créer projet



Le projet qui a été créé est le **PR_FABROFI** comme indiqué ci-dessous :



En cliquant sur le bouton entouré ci-dessous cela active la fonction CTS et permet alors d'associer un ordre de *customizing* à ce projet qui est le R59-P00010.



4.3 Création société

C'est une entité légale distincte. Plusieurs sociétés sont indépendantes les unes des autres mais peuvent être rattachées à un même mandant si besoin. Dans notre étude de cas, la société **1010** a été créée à partir d'une copie de la société 1000. Le code société permet de créer la société du client FABROFI dans le système SAP.



SPRO/ Structure de l'entreprise / Définition / compta financière / Traiter, copier, supprimer, contrôler société

Sur l'écran obtenu, cliquer sur le bouton nouvelle entrée puis renseigner les champs nécessaires.

Nouvelles entrées : détail des objets créés

Société S/L: 1010
 Nom de la société S/L: FABROFI
 Autre nom de la société S/L:

Info détail

Rue:
 B.P.:
 Code postal:
 Lieu:
 Pays: DE
 Code langue:
 Devise: EUR

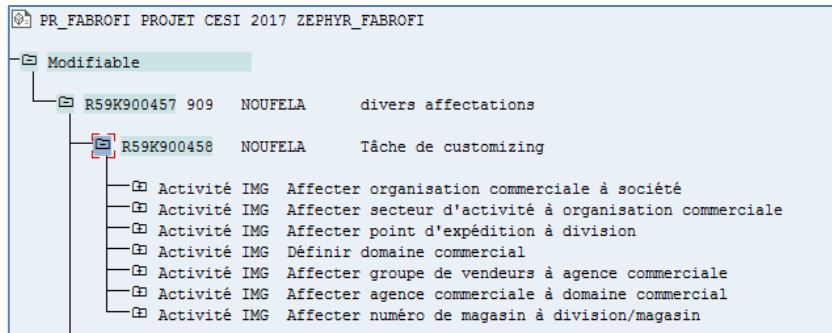
Modifier vue "Société" : synthèse

Société	Nom de la société
0001	SAP A.G.
0005	IDES AG NEW GL
0006	IDES US INC New GL
0007	IDES AG NEW GL 7
0008	IDES US INC New GL 8
0100	IDES Japan 0100
0110	IDES Japan 0110
1000	IDES AG
1002	Singapore Company
1010	FABROFI
2000	IDES UK
2100	IDES Portugal
2200	IDES France
2201	IDES France affiliate

La société **FABROFI** est désormais créée.

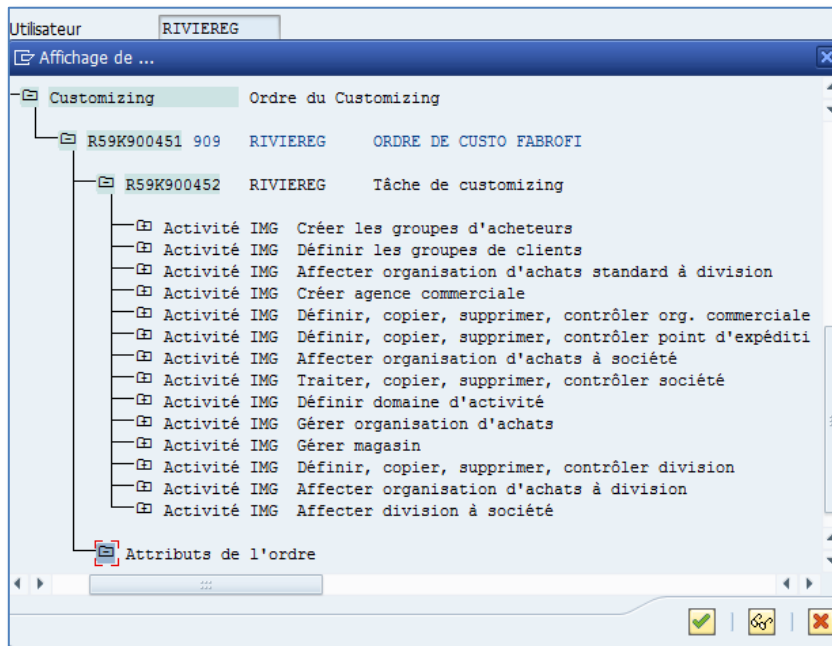
4.4 Création ordre de customizing

Les ordres de *customizing* servent à enregistrer les options de *customizing*, permettent de gérer les objets et de les transporter éventuellement entre différents systèmes SAP R/3. On peut vérifier tous les ordres de *customizing* effectués sur ce projet par la transaction SE10.



PR_FABROFI PROJET CESI 2017 ZEPHYR_FABROFI

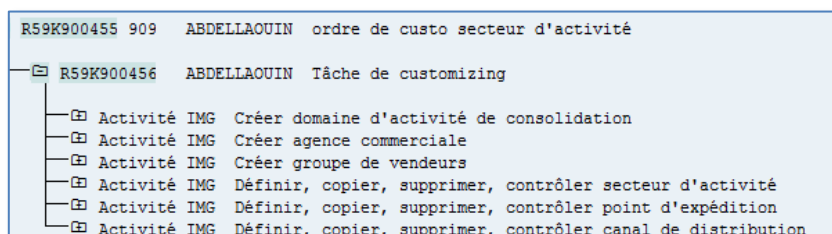
- Modifiable
 - R59K900457 909 NOUFELA divers affectations
 - R59K900458 NOUFELA Tâche de customizing
 - Activité IMG Affecter organisation commerciale à société
 - Activité IMG Affecter secteur d'activité à organisation commerciale
 - Activité IMG Affecter point d'expédition à division
 - Activité IMG Définir domaine commercial
 - Activité IMG Affecter groupe de vendeurs à agence commerciale
 - Activité IMG Affecter agence commerciale à domaine commercial
 - Activité IMG Affecter numéro de magasin à division/magasin



Utilisateur RIVIEREG

Affichage de ...

- Customizing Ordre du Customizing
 - R59K900451 909 RIVIEREG ORDRE DE CUSTO FABROFI
 - R59K900452 RIVIEREG Tâche de customizing
 - Activité IMG Créer les groupes d'acheteurs
 - Activité IMG Définir les groupes de clients
 - Activité IMG Affecter organisation d'achats standard à division
 - Activité IMG Créer agence commerciale
 - Activité IMG Définir, copier, supprimer, contrôler org. commerciale
 - Activité IMG Définir, copier, supprimer, contrôler point d'expéditi
 - Activité IMG Affecter organisation d'achats à société
 - Activité IMG Traiter, copier, supprimer, contrôler société
 - Activité IMG Définir domaine d'activité
 - Activité IMG Gérer organisation d'achats
 - Activité IMG Gérer magasin
 - Activité IMG Définir, copier, supprimer, contrôler division
 - Activité IMG Affecter organisation d'achats à division
 - Activité IMG Affecter division à société
 - Attributs de l'ordre



- R59K900455 909 ABDELLAOUIN ordre de custo secteur d'activité
 - R59K900456 ABDELLAOUIN Tâche de customizing
 - Activité IMG Créer domaine d'activité de consolidation
 - Activité IMG Créer agence commerciale
 - Activité IMG Créer groupe de vendeurs
 - Activité IMG Définir, copier, supprimer, contrôler secteur d'activité
 - Activité IMG Définir, copier, supprimer, contrôler point d'expédition
 - Activité IMG Définir, copier, supprimer, contrôler canal de distribution

4.5 Création organisation d'achats

Une organisation d'achat est en charge de définir des conditions et de négocier des contrats. Ces éléments seront ensuite appliqués par le groupe d'acheteurs lors de ses transactions d'achats. La création de l'organisation d'achats sera faite par copie à partir de l'existante 1000 et portera le nom de **HA01**.



SPRO / Structure de l'entreprise / Définition / Gestion des articles / Gérer organisation d'achat

Modifier vue "Organisations d'achats" : synthèse

Nouvelles entrées

Organisation achats	Désignat. org.achats
0001	kauforg. 0001
0005	IDES Deutschland
0006	IDES USA
0007	IDES Deutschland
0008	IDES USA
1	Zentraleinkauf EU
1000	IDES Deutschland

Organisation achats	Désignat. org.achats
HA01	ACHATS FABROFI

Dans notre étude de cas, l'organisation d'achats s'appelle **HA01**.

4.6 Création division

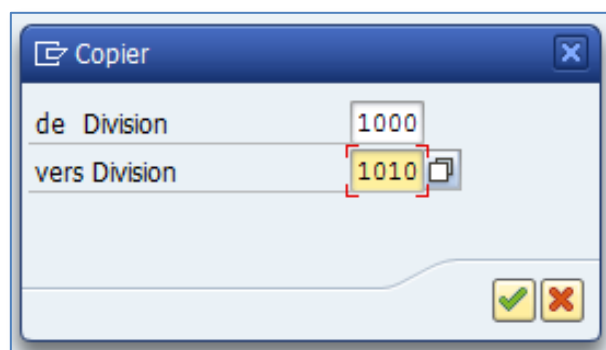
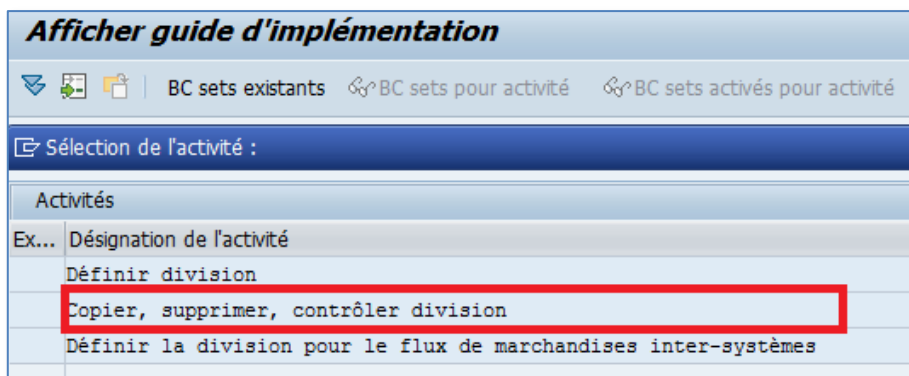
La division une entité de *manufacturing* et d'entreposage, elle sert de lieu de stockage et permet de vérifier la disponibilité des stocks. On y trouve également des opérations d'inventaires.



SPRO/ Structure de l'entreprise / Définition / Logistique/ Définir, copier, supprimer, contrôler division

Cette action permet la création des divisions de la société FABROFI.

La division pour notre étude de cas étant la **1010**, celle-ci a été créée par copie depuis la division 1000.




4.7 Création Groupe acheteurs



SPRO/ Gestion des articles / Achats / Créer les groupes d'acheteurs

Comme son nom l'indique, c'est le groupe d'acheteurs défini sous SAP. Il est en charge de toutes les demandes d'achats effectuées au sein de la division. C'est lui qui convertit la demande d'achat en commande d'achat et en assure le suivi. Le groupe acheteurs créé pour les besoins du projet est **BUY**.

Nouvelles entrées : synthèse des objets créés



Groupe d'acheteurs			
G...	Désign. GrpeAc	TéléphGrpAc...	Numéro de télécopie
BUY	Acheteurs FABROFI		

4.8 Création magasin

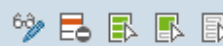
Le magasin est un entrepôt. Une division peut être composée de plusieurs magasins.



SPRO / Structure de l'entreprise / Définition / Gestion des articles / Gérer magasin

Dans un contexte SAP, un numéro du magasin est un lieu physique où l'article commercialisable est stocké. Une division peut avoir un ou plusieurs magasins suivant la stratégie de l'entreprise. Dans notre étude de cas, le magasin MM nouvellement créé est le **M010**.

Nouvelles entrées : synthèse des objets créés



Structure de dialogue		Division
<ul style="list-style-type: none"> Magasins • Adresses des magasin 		1010

Mag.	Désignation
M010	Fabrofi M010

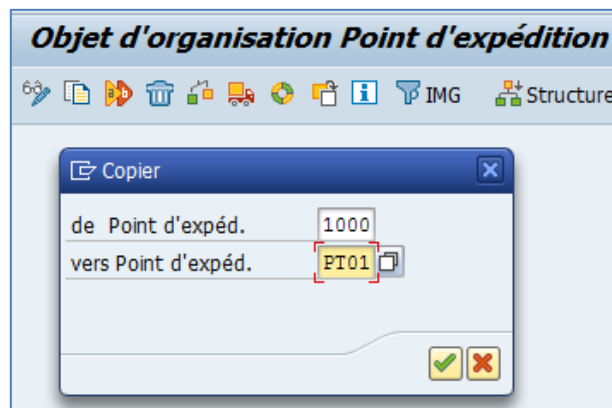
4.9 Création point d'exécution ou point d'expédition

Toute livraison est effectuée à partir d'un point d'expédition. Celui-ci est toujours affecté à une division. Un point d'expédition dépend de la division en charge de la livraison mais également du type d'expédition.

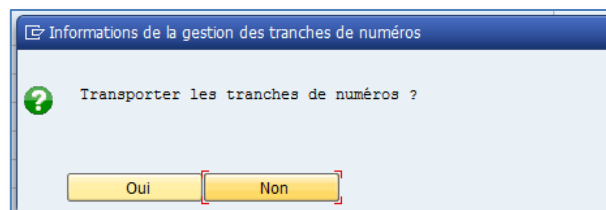


SPRO/ Structure de l'entreprise / Définition / Logistics execution / Définir, copier, supprimer, contrôler point d'expédition

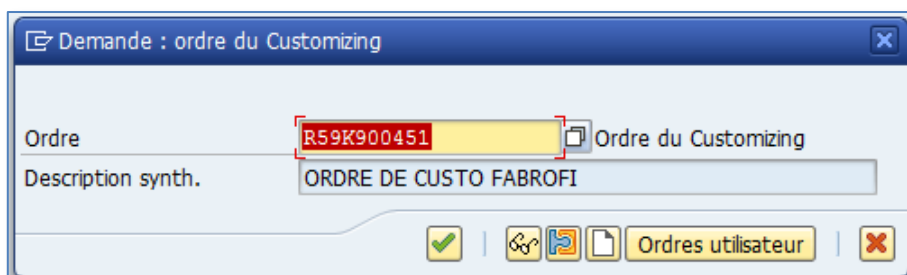
Dans notre étude de cas, le point d'expédition déjà existant 1000 a été copié vers le **PT01** spécialement créé pour l'entrepôt FABROFI.



Répondre NON à la question sur le transport des tranches de numéros.



Enfin renseigner l'ordre de *customizing* correspondant à cette modification.



4.10 Création organisation commerciale

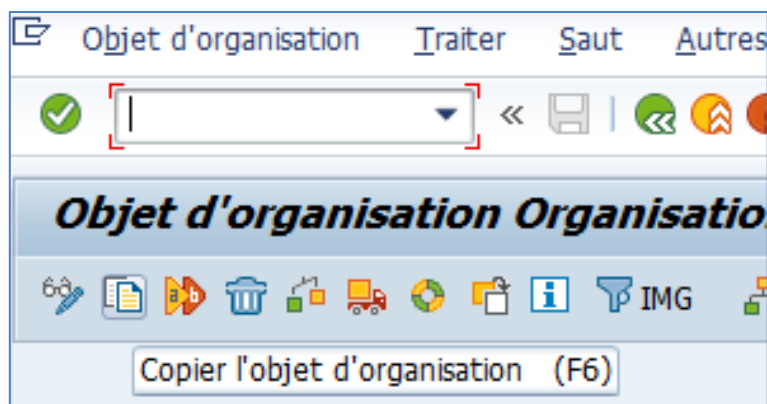
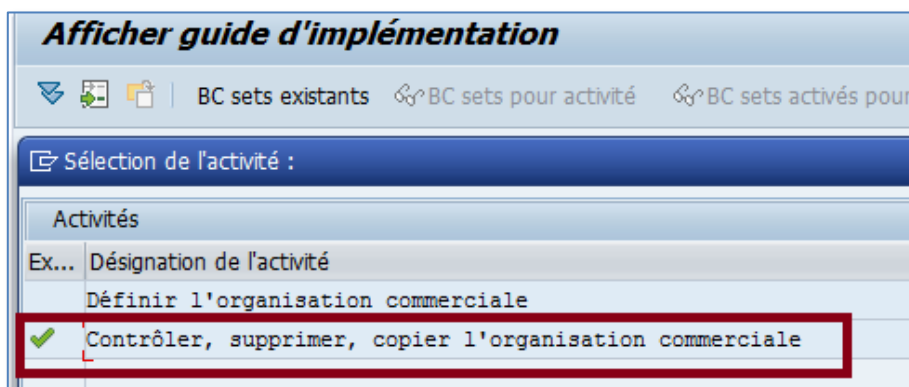
L'organisation commerciale est une entité située au sein de l'administration des ventes. Elle est responsable de la vente de produits ou de services donnés. Il convient de rattacher chaque organisation commerciale à une seule société, néanmoins une société peut regrouper plusieurs organisations commerciales.

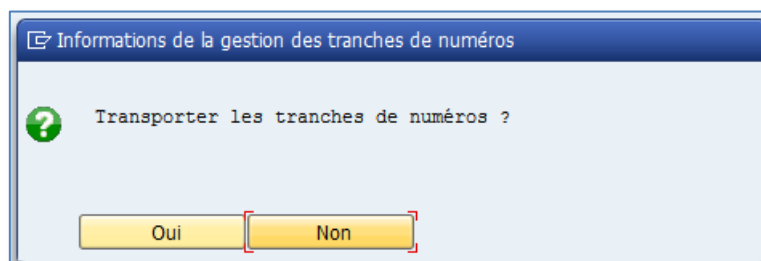
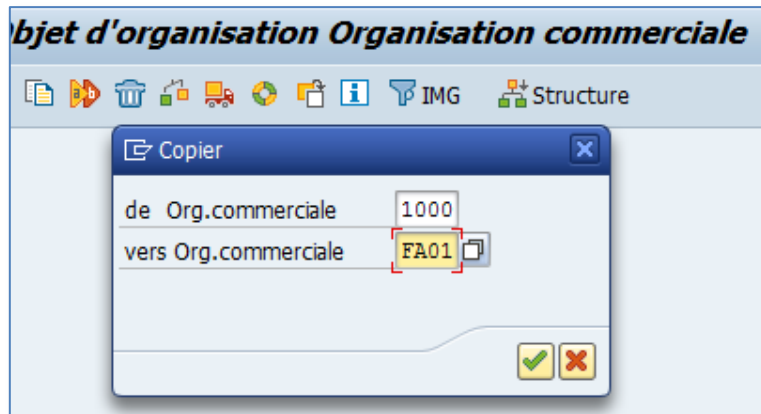


SPRO/ Structure de l'entreprise / Définition / Administration des ventes / Définir, copier, supprimer, contrôler organisation commerciale

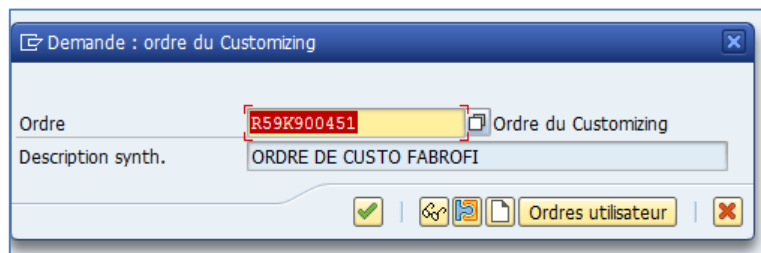
Cette action permet la création d'une organisation commerciale à partir de laquelle seront effectuées les transactions de vente.

Nous avons fait le choix de copier l'organisation commerciale déjà existante 1000 vers la nouvelle organisation commerciale **FA01**. Ce résultat a été obtenu après les étapes suivantes :





L'ordre de customizing pour cette action est le suivant :



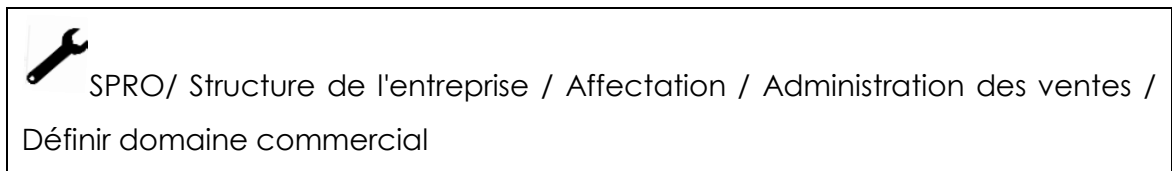
L'organisation commerciale FA01 a bien été créée.



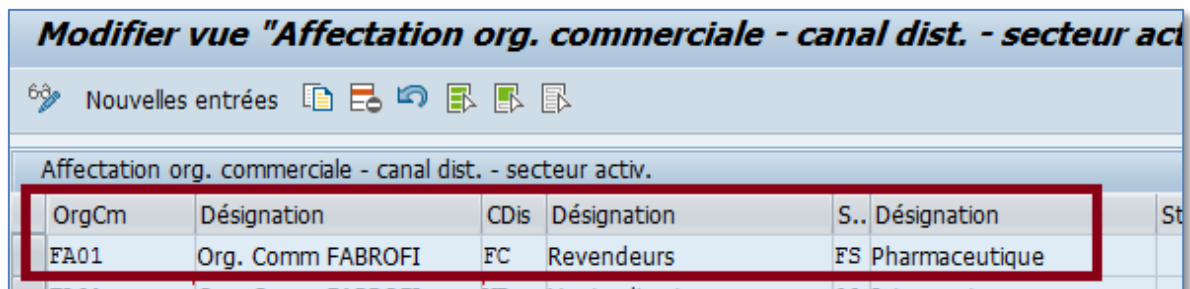
4.11 Création domaine commercial

Le domaine commercial dans SAP est composé de :

- L'organisation commerciale
- D'un canal de distribution
- D'un secteur d'activité



A partir de l'écran obtenu, cliquer sur nouvelle entrée, puis saisir la combinaison correspondant au domaine commercial. Le domaine commercial est en effet composé de l'organisation commerciale (FA01), du secteur d'activité (FS) et du canal de distribution (FC), comme l'atteste la copie d'écran ci-dessous.



Modifier vue "Affectation org. commerciale - canal dist. - secteur act

Nouvelles entrées

Affectation org. commerciale - canal dist. - secteur activ.

OrgCm	Désignation	CDis	Désignation	S..	Désignation	St
FA01	Org. Comm FABROFI	FC	Revendeurs	FS	Pharmaceutique	

Cette action permet de définir le domaine commercial de FABROFI.

4.12 Création secteur d'activité

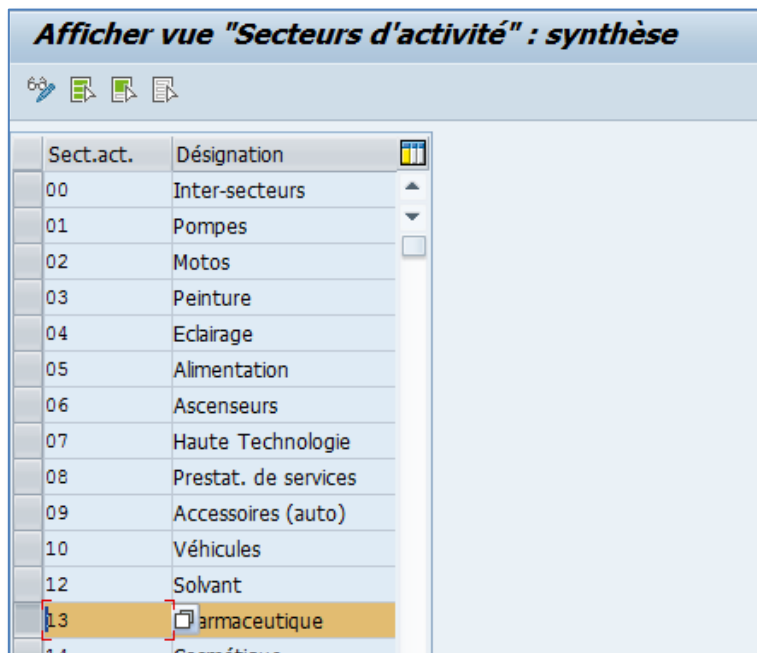
Un secteur d'activité détermine les domaines commerciaux et les domaines d'activité auxquels est affecté un article, un produit ou une prestation de services. Dans le système SAP, il correspond à une famille de produits, le fait de grouper les produits et services pouvant s'avérer très utile pour éditer des rapports.



SPRO/ Structure de l'entreprise / Définition / Logistique / Définir, copier, supprimer, contrôler secteur d'activité

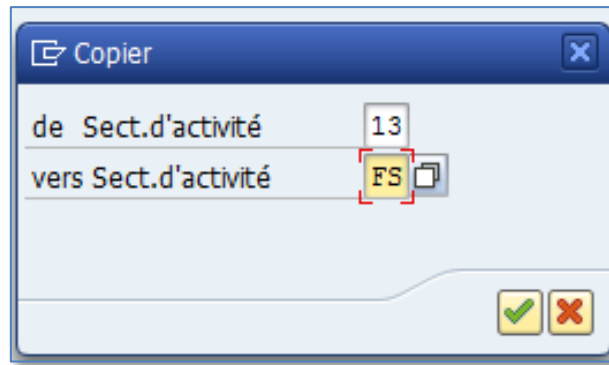
Cette action permet de définir les secteurs d'activité de la société FABROFI. Le secteur est pharmaceutique.

Dans l'onglet sélection de l'activité, cliquer sur **Contrôler, supprimer, contrôler secteur d'activité** puis valider.

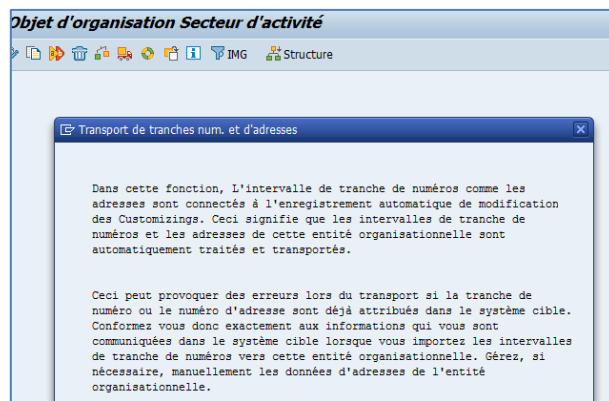


Sect.act.	Désignation
00	Inter-secteurs
01	Pompes
02	Motos
03	Peinture
04	Eclairage
05	Alimentation
06	Ascenseurs
07	Haute Technologie
08	Prestat. de services
09	Accessoires (auto)
10	Véhicules
12	Solvant
13	Pharmaceutique
14	Cosmétique

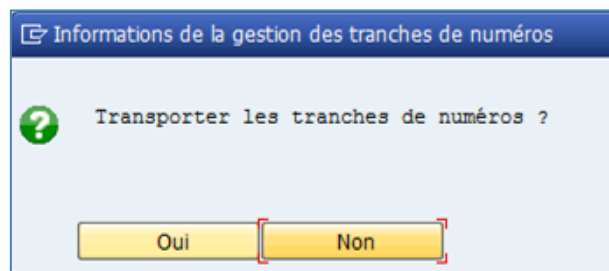
Sélectionner le domaine d'activité 13 (pharmaceutique) puis cliquer sur « Copier sous ».



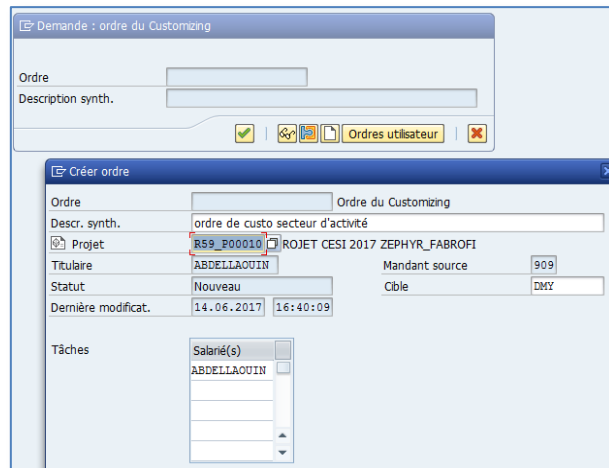
Remplir le champ secteur d'activité avec la valeur FS qui représente la nouvelle appellation du secteur d'activité acronyme de FABROFI =F et secteur = S puis valider.



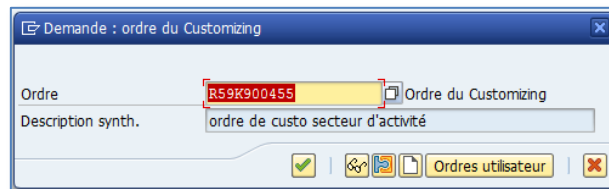
Valider



Cliquer sur « Non » pour ne pas transporter les tranches de numéro.



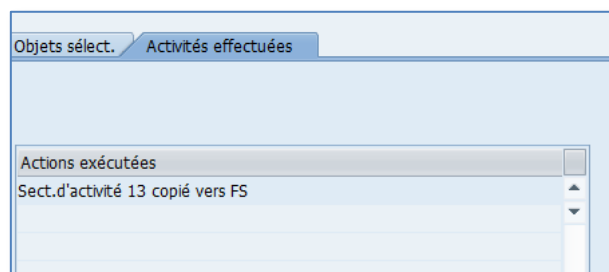
Dans l'onglet créer ordre, remplir le champ Descr.synth. (Ordre de custo secteur d'activité) puis valider.



Valider



Valider



Cliquer sur l'onglet Activités effectuées pour vérifier la copie du secteur d'activité 13 vers FS.

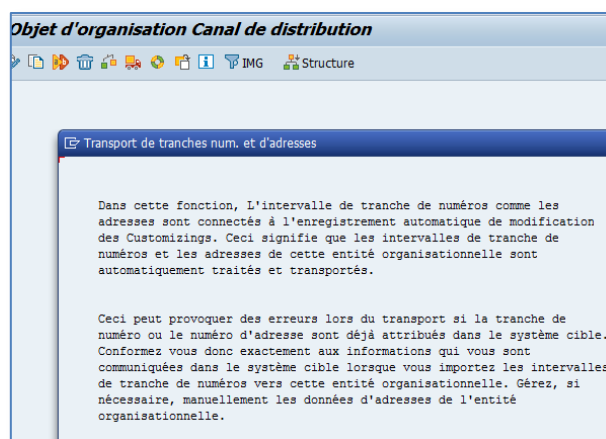
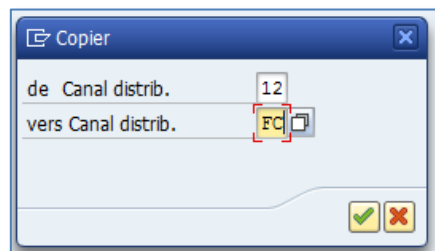
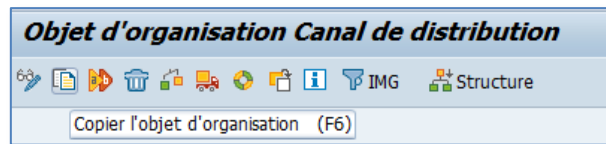
4.13 Canal de distribution

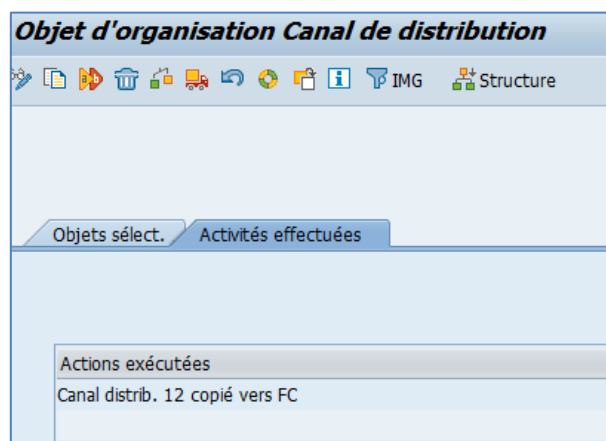
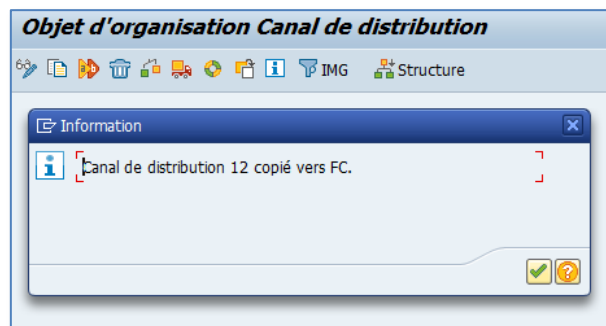
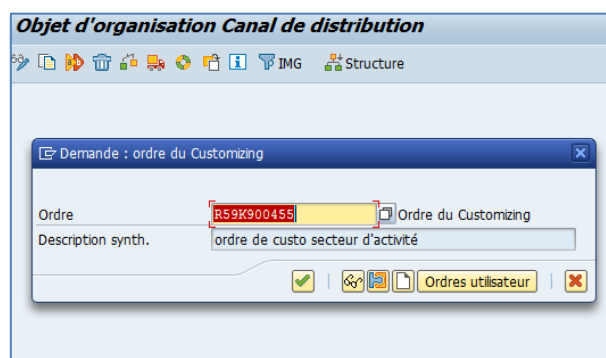
Il représente le canal par lequel les articles commercialisables sont distribués aux clients. A titre d'exemple, on peut citer les canaux de distribution que sont la vente en gros, la distribution au détail et les ventes directes à l'usine, etc....



SPRO/ Structure de l'entreprise / Définition / administration des ventes / Définir, copier, supprimer, contrôler canal de distribution

Cette action permet de définir des canaux de distribution propres à la société FABROFI en mode revendeur.





4.14 Création agence commerciale

On peut considérer une agence commerciale comme une filiale. C'est elle qui porte la dimension géographique de la prospection et de la vente. L'agence commerciale doit être rattachée à un domaine.



SPRO/ Structure de l'entreprise / Définition / administration des ventes / Créer agence commerciale

Modifier vue "Agences commerciales" : synthèse

Nouvelles entrées

Agence comm.	Désignation
0001	Agence comm. sud
1000	Bureau Francfort
1010	Bureau Hambourg
1012	Ventes usine Dresde
1020	Bureau Berlin
1030	Bureau Stuttgart
2000	BureauHeathrow/Hayes

Vue de table | Traiter | Saut | Sélection | Utilitaires | Système | Aide

Modifier vue "Agences commerciales"

Titre de civilité: Entreprise

Nom: Verkaufsbüro Deutschland Frankfurt

Nom: Deutschland Frankfurt

Clés de recherche: Crt. recherche 1/2: VKBUR_DE

Adresse géographique: Rue / numéro: Friedrich-Naumann-Straße 16; Code postal / Ville: 60486 Frankfurt/M; Pays: DE, Allemagne; Région: 06, Hessen

Adresse boîte postale: Boîte postale: 160529; Code postal: 60070; Code postal entrepr.:

Communication: Langue: DE Allemand; Téléphone: 069-89-3241; N° de poste:

1000	Bureau Francfort
1010	Bureau Hambourg
1012	Ventes usine Dresde
1020	Bureau Berlin
1030	Bureau Stuttgart
1040	Bureau Francfort
2000	BureauHeathrow/Hayes

4.15 Création groupe de vendeurs

Le groupe de vendeurs est responsable de certains produits ou de certaines prestations de service concernant la gestion de l'Administration des Ventes.

En règle générale chaque groupe de vendeurs s'occupe d'un secteur d'activité. Le groupe de vendeurs est rattaché à une agence commerciale.



SPRO/ Structure de l'entreprise / Définition / administration des ventes / Créer groupe de vendeurs

Modifier vue "Groupes de vendeurs" : synthèse

Nouvelles entrées

Gpe de vendeurs	Désignation
001	Groupe vendeurs 001
100	Grp. F1 M. Anton
101	Grp. F2 M. Mayer
103	Grp. F3 M. Ludwig
110	Grp. H1 M. Thomas
111	Grp. H2 M. Thiel
112	Grp. D1 M. Schulze
120	Grp. B1 Mme Schmale
121	Grp. B2 Mme Vega
130	Grp. S1 Mme Chmiel
131	Grp. S2 M. Kaysers
200	Grp. L1 M. Parker
201	Grp. L1 M. Parker
210	Grp. P1 M. Da Silva
220	Grp. P1 M. Martin

Modifier vue "Groupes de vendeurs" : synth

Gpe de vendeurs	Désignation
FGV	Grp vendeurs FABROFI

4.16 Création domaine d'activité

Le domaine d'activité dans SAP est un découpage comptable afin d'établir un bilan et un compte de résultat interne. Il couvre les principales activités de l'entreprise. Une société peut avoir plusieurs domaines d'activité.



SPRO/ Structure de l'entreprise / Définition / comptabilité financière / définir domaine d'activité

Le domaine d'activité sera créé par copie de l'existant 6000 et sera nommé **6600**.

Modifier vue "Domaines d'activité" : synthèse

Nouvelles entrées

Domaine d'activité	Désignation
0001	Domaine d'activité 0001
1000	Machine-outil
1500	Prod. consomm. : alimentaires
2000	Construction d'installations
2700	Machine-outil
3000	Véhicules
3400	Métal, bois et papier
3500	Aérospatial & défense
4000	Produits chimiques
4500	Engineering & Construction
5000	Prod. de consomm. : non alim.
6000	Produits pharmaceutiques
7000	Produits électroniques

Modifier vue "Domaines d'activité" : synthèse

Nouvelles entrées

Domaine d'activité	Désignation
5000	Prod. de consomm. : non alim.
6000	Produits pharmaceutiques
6600	Produits pharmaceutiques
7000	Produits électroniques
7220	Produits électron.France

5 Affectation des éléments de la structure entreprise

5.1 Affectation de l'organisation d'achats à la société



SPRO / Structure de l'entreprise / Affectation/ Gestion des articles / Affectation organisation d'achats à société

Modifier vue "Affecter organisation d'achats -> société" : synthèse

Affecter organisation d'achats -> société

OrgA	Désignation	Sté	Nom de la société	Statut
GL01	GL TESTING PURCH ORG	GL00	GINE TEST	
HA01	ACHATS FABROFI	1010	FABROFI	
P001	Purchase Org. 01	0006	IDES US INC New GL	

5.2 Affectation de l'organisation d'achats à la division



SPRO/ Structure de l'entreprise / Affectation/ Gestion des articles / Affectation organisation d'achat à division

Nouvelles entrées : synthèse des objets créés

Affecter organisation d'achats -> division

OrgA	Désignation	Div.	Nom 1
HA01	ACHATS FABROFI	1010	DIVISION FABROFI

5.3 Affectation de la division à la société



SPRO/ Structure de l'entreprise/ Affectation/ Logistique / Affecter division à société/nouvelle entrée

Modifier vue "Affectation division - société" : synthèse

Nouvelles entrées

Sté	Div.	Nom de la division	Nom de la société	Statut
1010	1010	DIVISION FABROFI	FABROFI	
2000	0000	Heathrow / Hayes	IDES UK	
2000	2010	DC London	IDES UK	

5.4 Affectation de l'organisation d'achats à la division



SPRO / Structure de l'entreprise / Affectation/ Gestion des articles / Affectation organisation d'achat à division

Modifier vue "Organisation achats par défaut" : synthèse

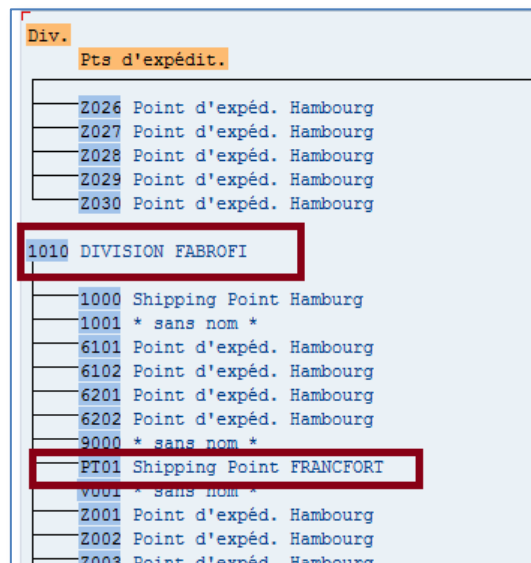
Div.	OrgA	Désignation de la division
0001	0001	Werk 0001
0005	1000	Hamburg
0006	3000	New York
0007	1000	Werk Hamburg
0008	3000	New York
0099	1000	Werk für Customizing-Kurse SCM
0310		APTAR DISPRAY
1000	1000	Werk Hamburg
1010	HA01	DIVISION FABROFI
1100	1000	Berlin

5.5 Affectation du point d'expédition à la division



SPRO/ Structure de l'entreprise / Affectation / Logistics Execution / Affecter point d'expédition à division

Sélectionner la division puis vérifier que le point d'expédition est bien affecté à la division.



5.6 Affectation de l'organisation commerciale à la société



SPRO/ Structure de l'entreprise /Affectation /Administration des ventes /Affecter organisation commerciale à société

Sélectionner l'organisation commerciale FA01 et l'affecter à la société 1010.



5.7 Affectation du canal de distribution à l'organisation commerciale



SPRO / Structure de l'entreprise / Affectation / Administration des ventes / Affecter canal de distribution à organisation commerciale

Sélectionner nouvelle entrée à partir de l'écran obtenu puis saisir la valeur FC associée à l'organisation commerciale FA01.

Modifier vue "Affectation organisation commerciale - canal distributio

Nouvelles entrées

Org...	Désignation	CDis	Désignation	Statut
FA01	Org. Comm FABROFI	FC	Revendeurs	
FA01	Org. Comm FABROFI	VD	Vente directe	

5.8 Affectation du Secteur d'activité à l'organisation commerciale



SPRO / Structure de l'entreprise / Affectation / Administration des ventes / Affecter secteur d'activité à organisation commerciale

A partir de l'écran obtenu, cliquer sur nouvelle entrée

Puis saisir la valeur FA01 correspondant au secteur d'activité FS(pharmaceutique).

Nouvelles entrées

Affectation organisation commerciale - secteur activité

Org...	Désignation	S...	Désignation	Statu
FA01	Org. Comm FABROFI	FS	Pharmaceutique	
FA01	Org. Comm FABROFI	XR	Pompes	

5.9 Définition du domaine commercial



SPRO / Structure de l'entreprise / Affectation / Administration des ventes / Définir domaine commercial

Nouvelles entrées : synthèse des objets créés

Affectation org. commerciale - canal dist. - secteur activ.

Org	Désignation	CDis	Désignation	S	Désignation
FA01		FC		FS	
<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	

5.10 Affectation d'une agence commerciale au Domaine commercial



SPRO / Structure de l'entreprise / Affectation / Administration des ventes / Affecter agence commerciale à domaine commercial

A partir de l'écran obtenu, cliquer sur nouvelle entrée puis sélectionner les valeurs requises comme sur la copie d'écran ci-dessous. L'agence commerciale est alors affectée au domaine commercial.

Modifier vue "Affectation agence commerciale - domaine commercial" : s

Nouvelles entrées

Affectation agence commerciale - domaine commercial

Org...	Désignation	CDis	Désignation	S..	Désignation	AqC...	Désignation
FA01	Org. Comm FABROFI	FC	Revendeurs	FS	Pharmaceutique	1040	Bureau Francfort

5.11 Affectation d'un Groupe de vendeurs à l'Agence commerciale



SPRO / Structure de l'entreprise / Affectation / Administration des ventes / Affecter groupe de vendeurs à agence commerciale

A partir de l'écran obtenu, cliquer sur nouvelle entrée puis renseigner les valeurs requises. Le groupe de vendeurs est alors affecté à l'agence commerciale comme l'atteste la copie d'écran ci-dessous.

Modifier vue "Affectation agence commerciale - groupe vendeurs" : syn

Nouvelles entrées

Affectation agence commerciale - groupe vendeurs

AqC...	Désignation	GrVd	Désignation	Statut
1040	Bureau Francfort	EGV	Grp vendeurs FABROFI	
2000	BureauHeathrow/Haves	200	Grp. L1 M. Parker	

5.12 Affectation Organisation commerciale/Canal de distribution – Division



SPRO /Structure de l'entreprise / Affectation / Administration des ventes / Affecter division à Organisation commerciale/canal distrib

A partir de l'écran obtenu, cliquer sur nouvelle entrée puis renseigner les valeurs requises. L'organisation commerciale est alors rattachée au canal de distribution et à la division.

Modifier vue "Affectation organisation commerciale/canal dist. - divis

Nouvelles entrées

Affectation organisation commerciale/canal dist. - division

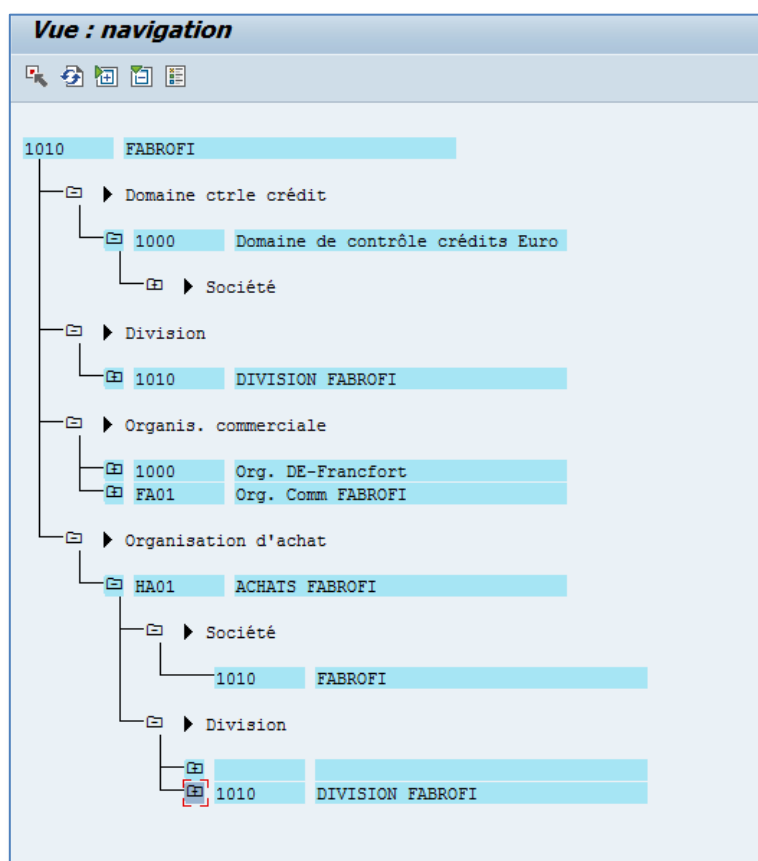
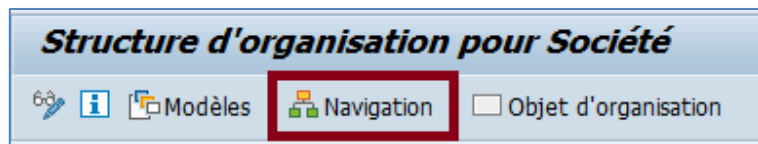
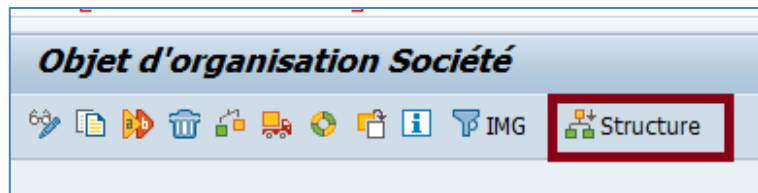
Org...	Désignation	C.d.art/cl	Désignation	Div.	Nom 1
FA01	Org. Comm FABROFI	FC	Revendeurs	1010	DIVISION FABROFI
FA01	Org. Comm FABROFI	FC	Revendeurs	1200	Dresden
FA01	Org. Comm FABROFI	FC	Revendeurs	1400	Stuttgart

6 Récapitulatif des données de l'entreprise

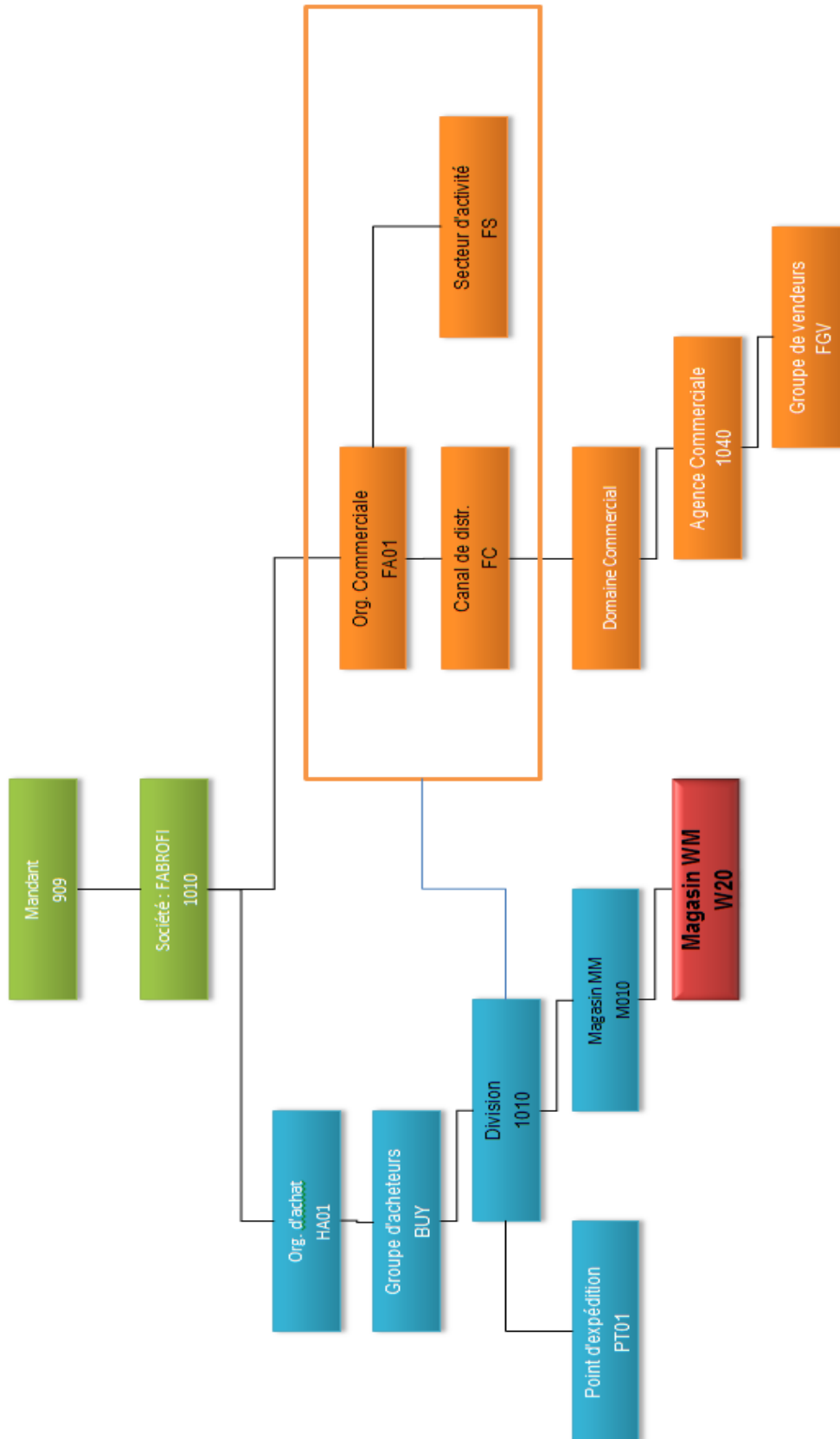
6.1 Structure organisationnelle de l'entreprise dans SAP



Transaction EC01/ structure/ navigation/ valider et double cliquer sur le code société



6.2 Synthèse des données entreprise



7.4 Mise en place WM

Pour cette partie, merci de vous reporter aux documents suivants :

Paramétrages

110 Paramétrage WM

Données de base

200 Fiches articles (partie articles WM)

240 Structure magasin stockage

Spécifications fonctionnelles

310 Spécifications fonctionnelles flux achats avec WM

610 Spécifications fonctionnelles flux ventes avec WM

Solutions

410 Solution flux achats WM

710 Solution flux ventes WM

Tests

510 Tests flux achats WM

810 Tests flux ventes WM

110 Paramétrage WM


Client : Société FABROFI

Historique du document

Version	Date	Détails	Auteur(s)
V1	08/07/2017	Initialisation	GRI
V2	25/07/2017	Modifications suite remarques EPR	GRI
V3	24/08/2017	Mise à jour	GRI

Terminologie

Nom	Description
MM	Material Management ou gestion des achats et stocks
WM	Warehouse Management ou gestion des entrepôts
Quant	Un quant est le stock de n'importe quel article qui a les mêmes propriétés dans un emplacement donné. Ils servent à gérer les stocks au niveau de l'emplacement. Il est utilisé uniquement avec WM.
Emplacement WM	Emplacement WM aussi appelé « slot » est la plus petite unité d'espace disponible dans un magasin.
Aire de stockage	Une aire de stockage est une subdivision du type de magasin qui permet de regrouper des emplacements ayant des caractéristiques identiques. Par exemple les produits légers
Zone de prélèvement	La zone de prélèvement regroupe des emplacements dans l'optique d'une sortie. Elle s'oppose donc à l'aire de stockage qui regroupe des emplacements dans l'optique d'une entrée.

Unité de stock	Dans SAP il s'agit d'un contenant, par exemple une palette en bois....
	Lien cliquable faisant référence à un paramétrage

Sommaire

1	Objet du document	73
2	Besoin fonctionnels.....	73
3	Solution proposée.....	73
4	Paramétrages Magasin WM	74
	4.1 Schéma structurel.....	74
	4.2 Définir le numéro de magasin WM(par copie d'un existant)	75
	4.3 Affecter le numéro de magasin à la division	75
	4.4 Activer gestion par unités de stockage	76
	4.5 Gérer tranches de numéros pour objets WM	76
	4.6 Définir le type de magasin	79
	4.7 Activer la recherche de type de magasin	80
	4.8 Définir une zone de prélèvement	80
	4.9 Définir paramétrage magasin WM.....	80
	4.10 Définir code aire de stockage	81
	4.11 Définir aire de stockage.....	81
	4.12 Interface code mouvements MM-WM.....	82
	4.13 Définir type de commandes	82
	4.14 Définir des types emplacements	83
	4.15 Définition des TUS (types unités de stockage)	84
	4.16 Definition TUS pour article emballant.....	84
	4.17 Emplacement pour type de magasin intermédiaire	85
	4.18 Gestion du magasin WM dans la fiche article	85

1 Objet du document

Ce document a pour objet de décrire le flux de vente WM adopté par l'entreprise FABROFI. Le flux de ventes prend en charge la gestion des ventes ainsi que l'expédition des marchandises.

2 Besoin fonctionnels

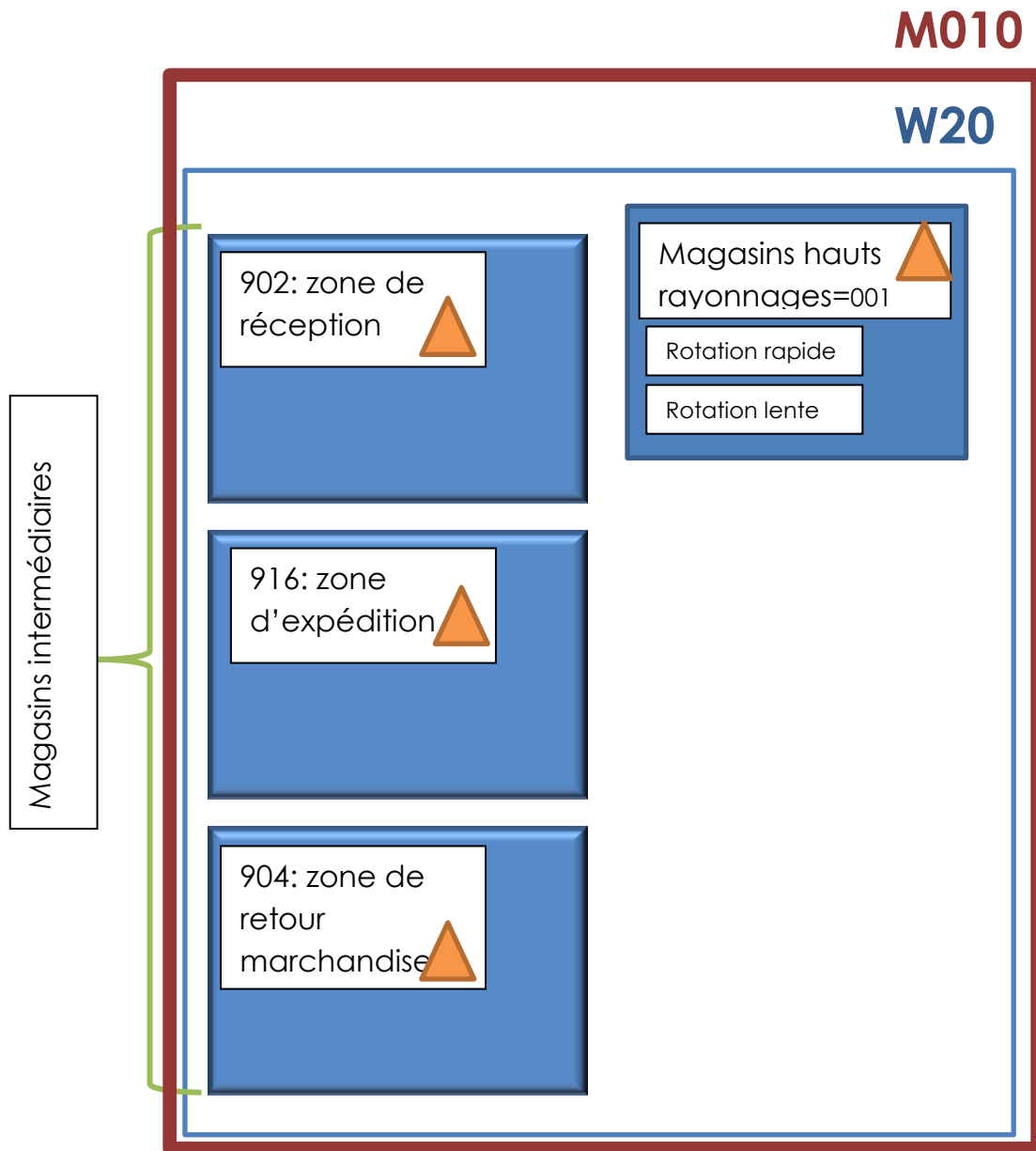
L'entreprise FABROFI dispose déjà des modules SD et MM. Ces deux outils permettent un flux d'achats/ventes performant ainsi qu'une gestion de stock tout à fait adaptée à leur fonctionnement. Aujourd'hui, le besoin est donc de pouvoir gérer les flux d'achats et de ventes mais en accédant au numéro de magasin WM et non plus au magasin MM. Les besoins cités par le client sont également de pouvoir gérer un retour de marchandises client suite à un problème de qualité, ou autre...

3 Solution proposée

Il a été proposé à l'entreprise FABROFI d'installer le module WM (Warehouse Management) qui permettra une gestion beaucoup plus précise de son entrepôt. Le module WM permet non plus une gestion des articles à l'unité (ce qui serait très lourd à gérer) mais par unités de stockage (exemple bidon, palette).

4 Paramétrages Magasin WM

4.1 Schéma structurel



4.2 Définir le numéro de magasin WM(par copie d'un existant)









SPRO/ Structure de l'entreprise/ Définition/ Logistics Execution/ Définir, copier, supprimer, contrôler numéro de magasin

La création du numéro de magasin a été réalisée par copie d'un existant.

Sélection du magasin existant 001 puis copie par l'icone 

Modifier vue "Définir numéro de magasin" : synthèse

Nouvelles entrées      

N...	Désignation	N° magasin WM
W20	Magasin central	
XDI	Magasin central	
Y01	Magasin central WM YAZAKI	
Y02	Magasin (simpl.) Yazaki	
ZMA	WM simplifiée (sans stks)	

Le numéro de magasin créé est le **W20**.

N...	Désignation	N° magasin WM
W20	Magasin FABROFI	
XDI	Magasin central	

4.3 Affecter le numéro de magasin à la division



SPRO / Structure de l'entreprise/Affectation/Logistics Execution/ Affecter numéro de magasin à division-magasin

Cette partie permet d'affecter un entrepôt à la division. L'association division/Magasin/numéro de magasin est unique et ne peut être en double.

Div.	Mag.	N...	Désignation	N° magasin WM
1010	M010	W20	Magasin FABROFI	
1100	0001	011	Magasin (simpl.) Berlin	

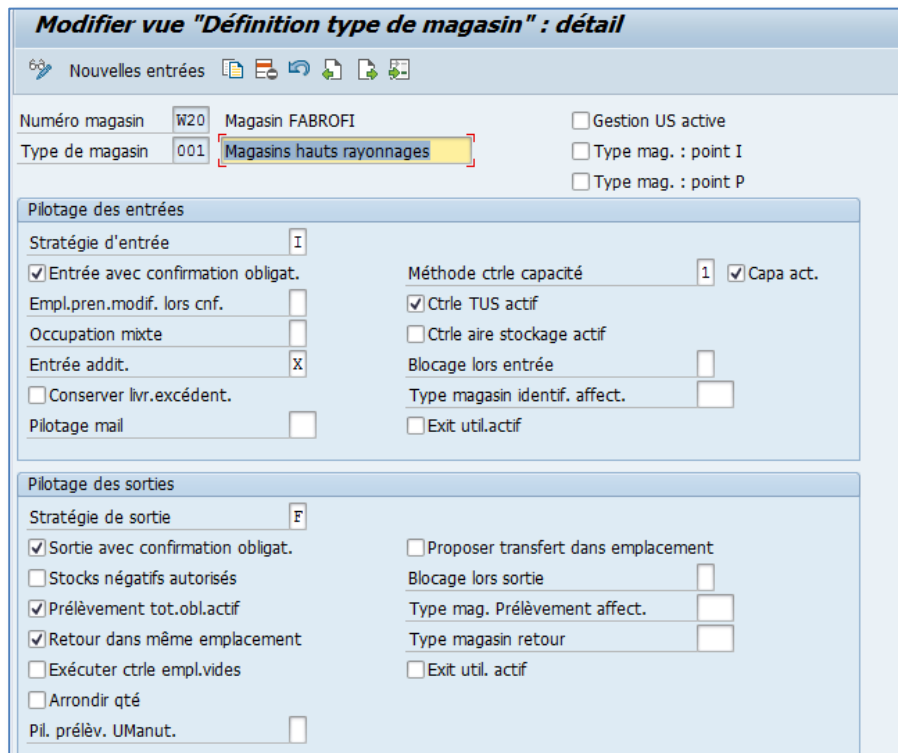
4.4 Activer gestion par unités de stockage



SPRO/ Logistics Execution/Gestion des emplacements de magasin/Données de base/Définir type de magasin

Cette option permet de créer des types de magasin au sein du magasin WM.

Seul le type de magasin **001** : stockage hauts rayonnage sera utilisé dans le contexte du projet. Ce type de magasin a été défini de la manière suivante :



Modifier vue "Définition type de magasin" : détail

63 Nouvelles entrées

Numéro magasin W20 Magasin FABROFI Gestion US active
 Type de magasin 001 Magasins hauts rayonnages Type mag. : point I
 Type mag. : point P

Pilotage des entrées

Stratégie d'entrée I
 Entrée avec confirmation obligat. Méthode ctrlr capacité 1 Capa act.
 Empl.pren.modif. lors cnf. Ctrlr TUS actif
 Occupation mixte Ctrlr aire stockage actif
 Entrée addit. X Blocage lors entrée
 Conserver livr.excédent. Type magasin identif. affect.
 Pilotage mail Exit util.actif

Pilotage des sorties

Stratégie de sortie F
 Sortie avec confirmation obligat. Proposer transfert dans emplacement
 Stocks négatifs autorisés Blocage lors sortie
 Prélèvement tot.obl.actif Type mag. Prélèvement affect.
 Retour dans même emplacement Type magasin retour
 Exécuter ctrlr empl.vides Exit util. actif
 Arrondir qté
 Pil. prélèv. UManut.

4.5 Gérer tranches de numéros pour objets WM



SPRO/ Logistics Execution/Gestion des emplacements de magasin/Données de base/Définir tranches de numéros

Cette option permet de définir les tranches de numéro. Ces tranches sont nécessaires pour les affectations, ordres et demandes de transfert, quant, pour les unités de stock.... Chaque tranche de numéro est spécifique à chaque numéro de magasin. Chaque option doit être traitée dans l'ordre indiqué ci-dessous.

Tranches de numéros WM

Traitez les objets dans l'ordre indiqué

Affectation

Tranches de numéros ✓

Intervalles de tranches de numéros

Pour demande transf.
 Pour ordre de transfert
 Pour quant
 Pour instruction de trsf
 Pour groupe

Gestion des unités de stock

Interv. tranches de N° Pour unité de stock

Conversion Numéro d'unité de stock

Mag	N° qts	N° OT	N° DT	N° trsnf.	N° groupe	N° US	A.	Dés. numéros magasin
W20	01	01	01	01	Tranche n° groupe			Magasin FABROFI

Pour les demandes de transferts, les tranches de numéros ont été définies comme ci-dessous :

Gérer les intervalles de tranches de numéros

Intervalle

Objet tranche n°

Sous-objet

Intervalle			
N°	Du numéro	Au numéro	Numéro actuel
01	0000000001	1000000000	10

Pour les ordres de transfert, les tranches de numéros ont été définies comme ci-dessous :

Gérer les intervalles de tranches de numéros

Intervalle

Objet tranche n°

Sous-objet

Intervalle			
N°	Du numéro	Au numéro	Numéro actuel
01	0000000001	1000000000	10

Pour les quant, les tranches de numéros ont été définies comme ci-dessous :

Gérer les intervalles de tranches de numéros

Intervalle

Objet tranche n°

Sous-objet

Intervalle				
N°	Du numéro	Au numéro	Numéro actuel	Ext
01	0000000001	1000000000	10	<input type="checkbox"/>

Pour les transferts, les tranches de numéros ont été définies comme ci-dessous :

Gérer les intervalles de tranches de numéros

Intervalle

Objet tranche n°

Sous-objet

Intervalle			
N°	Du numéro	Au numéro	Numéro actuel
01	0000000001	1000000000	0

Pour les unités de stock, les tranches de numéros ont été définies comme ci-dessous :

Gérer les intervalles de tranches de numéros

Intervalle

Objet tranche n°

Intervalle			
N°	Du numéro	Au numéro	Numéro actuel
01	00000000001000000000	00000000009999999999	1000000239
02	000000000000000000000001	00000000000000000050	

Pour les unités de stock, les tranches de numéros ont été définies comme ci-dessous :

Gérer les intervalles de tranches de numéros

Intervalle

Objet tranche n°

Intervalle			
N°	Du numéro	Au numéro	Numéro actuel
01	00000000001000000000	00000000009999999999	1000000239
02	000000000000000000000001	00000000000000000050	


4.6 Définir le type de magasin



SPRO/ Logistics Execution / Gestion des emplacements de magasin /
Données de base / définir type de magasin

Le type de magasin représente une subdivision d'un magasin physique. Il se distingue par sa technique de stockage, son organisation ou sa fonction. On peut par exemple avoir un type de magasin à prélèvement, de sortie, à haut rayonnage. Ci-dessous une copie d'écran des types de magasins définis pour le WM 20. A noter que les types 900-999 dits magasins intermédiaires sont créés par défaut en même temps que la copie du WM depuis le 001. Sur le schéma structurel, ils sont représentés par le signe ▲

Afficher vue "Définition type de

60 

Déf. type magasin

N...	Ty.	Désignat. type de magasin
W20	001	Magasins hauts rayonnages
W20	002	Mg. organisé par rayons
W20	003	Magasin occupation mixte
W20	004	Bloc
W20	005	Magasin à emplace.m.fixes
W20	006	Magasin matières danger.
W20	007	Magasin à palettes
W20	010	Mag. à haut rayonn. - p.I
W20	011	Type mag. 010 - p.I
W20	012	Magasin bloc avec unit.s.
W20	013	Point prél. p.tpe mag.012
W20	020	Palette tank
W20	035	Magasins hauts rayonnages
W20	▲	Aire d'approvisionnement
W20	150	Interface Kanban
W20	200	Zone intern. Prél. 2 étp.
W20	802	GOODS RECEIPT AREA
W20	901	Zone EM - production
W20	902	Zone EM - entrées extern.
W20	904	Retours

En ce qui concerne les magasins intermédiaires, seuls les magasins 902, 910 et 923 seront utilisés. Les autres types tels que le 012, 007 ont été récupérés par défaut suite à la copie du magasin WM. Seul le magasin 001 (Magasin hauts rayonnages) sera utilisé dans le fonctionnement de l'entreprise FABROFI.

4.7 Activer la recherche de type de magasin



SPRO/ Logistics Execution / Gestion des emplacements de magasin / Stratégies / Activer recherche type de magasin

Modifier vue "Code type de magasin" : synthèse

Nouvelles entrées

N...	Code type m...	Désignation
W20	012	Magasin bloc avec US
W20	FIX	Emplacement fixe
W20	HRL	Mag.hauts rayonnages
W20	REG	Mg.organisé par ray.
W20	TK	Mag. PaletteCiterne
XD1	012	Magasin bloc avec US

4.8 Définir une zone de prélèvement

Une zone de prélèvement est une zone dédiée à entreposer temporairement les éléments qui sont prévus pour l'expédition.



SPRO / Logistics Execution / Gestion des emplacements de magasin /Données de base/ définir les zones de prélèvement

Rajouter les entrées pour chaque type de magasin respectif. Les valeurs créées sont les suivantes :

W10	002	002	Zone de prélèvement 2
W20	001	001	Zone de prélèvement

4.9 Définir paramétrage magasin WM



SPRO / Logistique - données générales/Gestion des unités de manutention/Bases/Gestion des articles/Gestion des stocks/Gestion oblig. UM pour magasins et valeurs par défaut pour livraisons

Renseigner les valeurs en fonction des données déjà existantes.

Modifier vue "Division" : synthèse

structure de dialogue

- Division
 - Magasin

Div.	Org.com...	Canal dist...	Point d'e...	Secteur ...
1010	FA01	FC	PT01	FS
1100	1000	10	1100	00
1200	1000	12		00

4.10 Définir code aire de stockage



SPRO/ Logistics Execution /Gestion des emplacements de magasin / Données de base > Article / Définir code aire de stockage

Le code « Aire de stockage » permet d'affecter des groupes de marchandises précis à certaines aires de stockage. Cliquer sur le bouton **nouvelle entrée** pour renseigner les champs requis. Deux aires de stockage ont été créées dans le magasin W20.

Modifier vue "Code aire de stockage" : synthèse

Nouvelles entrées

N...	C.aire stockage	Désignation
W20	001	Art.à rotation rap.
W20	002	Art.à rotation lente
XDI	001	Art.à rotation rap.
XDI	002	Art.à rotation lente
Y01	001	Art.à rotation rap.
Y01	002	Art.à rotation lente

4.11 Définir aire de stockage



SPRO/ Logistics Execution /Gestion des emplacements de magasin / Données de base / Définir aire de stockage

Les aires de stockage au niveau structurel permettent d'entrer la marchandise dans le magasin. Il est indispensable d'avoir au moins une aire de stockage par numéro de magasin. Cliquer sur le bouton nouvelle entrée pour saisir les nouvelles valeurs.

Modifier vue "Aires de stockage" : synthèse

Nouvelles entrées

NOM	Ty.	Aire	Désignation aire stockage
W20	001	001	Art.à rotation rap.
W20	001	002	Art.à rotation lente
W20	002	001	Art.à rotation rap.
W20	002	002	Art.à rotation lente
W20	003	001	Aire totale
W20	004	001	Aire totale

4.12 Interface code mouvements MM-WM



Logistics Execution / Gestion des emplacements de magasin / Interfaces/gestion des stocks / Définir codes mouvements

A chaque magasin est associé un code mouvement. Par exemple si on souhaite effectuer une entrée sur le magasin 916, il faut auparavant définir le code mouvement 601 (par exemple) pour autoriser cette action.

Les codes mouvements utilisés dans le MM ne sont pas forcément identiques à ceux utilisés dans le WM. Aussi, il est nécessaire d'établir/ou pas une correspondance entre les codes.



Les codes pour lesquels on ne souhaite pas établir de correspondances auront 999 dans la colonne de droite.

Modifier vue "Codes mouvement de référence pour gestion des emplacemen

Affecter réf. codes mouvement WM aux codes mouvement IM

C...	Texte code mouvement	M...	M...	S...	C...	C...	C...	C...	Transf.phy...	Transfert ...
101	EM -> immob.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		B		A	999		
101	EM -> commande cl.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		B		E	999		
101	EM -> stock cde cl	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		B		P	999		
101	EM -> imputation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		B		V	999		
101	EM -> immob.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		F		A	999		
101	EM -> imputation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		F		V	999		
101	EM -> stock cde cl	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	E	B			101		
101	EM -> stock cde cl	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	E	B		E	101		
101	EM -> stock cde cl	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	E	B		P	101		

4.13 Définir type de commandes



Administration des ventes / ventes / Documents de vente/ Entête de documents de vente/ Affecter types cde cli. autorisés aux domaines commerc.

Afin d'autoriser les typdes de ventes CDCL, et RE(pour les retours) il faut auparavant les autoriser dans le menu mentionné ci-dessus. La copie d'écran montre les données correspondant à l'organisation commerciale 1000 et non FA01. Il semble que ce soit l'organisation commerciale qui doit être paramétrée et non l'organisation commerciale copiée.

Modifier vue "Documents de vte: Types de cde client autorisés par org."

Nouvelles entrées

OrgCo	C.d.	Désignation	Sec	Désignation	TDVt	Désignation
1000		Revendeurs	FS	Pharmaceutique	RE	Retours
1000	FC	Revendeurs	FS	Pharmaceutique	CDCL	Cde client standard
2700	10	vente consommateur	00	Inter-secteurs	AA	Ordre action

4.14 Définir des types emplacements



SPRO/ Logistics Execution/Gestion des emplacements de magasin/Stratégies/Activer recherche type d'emplacement

Les emplacements aussi appelés coordonnées sont les plus petites unités d'un magasin.

Modifier vue "Types d'emplacements" : synthèse

Nouvelles entrées

Ty. emplace.		
M...	Type emplace.	Désig. type emplace.
W20	B1	Bloc - grand. 1
W20	B2	Bloc - grand. 2
W20	E1	Emplace.- hauteur 1 m
W20	E2	Emplace.- hauteur 2 m
W20	P1	Emplacement.palette
W20	T1	Citerne 1000 L
W20	ZM	ZMAPAERO

4.15 Définition des TUS (types unités de stockage)



SPRO/ Logistics Execution/Gestion Emplacement Magasin/Données de Base/Article/
Définir types d'unités de stock

Les types d'unités de stock utilisés pour la gestion des stocks, EM et SM sont les suivants :

N...	T...	Désignation TUS	Consom.capacités TUS	Gpe ...	Désignation gpe manut.
W20	BX1	Caisse - Petite			
W20	BX2	Caisse - Moyenne			
W20	BX3	Caisse - Grande			
W20	E1	Europalette haut.1m		A	Charge faible
W20	E2	Europalette haut.2m		B	Charge moyenne
W20	GB	Conteneur grillagé		A	Charge faible
W20	IP	Palette industrielle		B	Charge moyenne
W20	PAL	Palette Fabrofi		B	Charge moyenne
W20	TK	Palette citerne1000L		C	Charge importante

4.16 Definition TUS pour article emballant



SPRO /Logistique - données générales/Gestion des unités de
manutention/Bases/Gestion des emplacements de magasin/Affecter type d'unité de
stock au type d'articles d'emballage

Sélectionner le bouton nouvelle entrée et saisir les entrées suivantes

Modifier vue "Affé

68 Nouvelles entrées

N...	TArtE	T...
W20	V000	E1
W20	V010	BX2
W20	V030	BX2
W20	V060	E1

4.17 Emplacement pour type de magasin intermédiaire

Lancer la transaction LX20 pour créer les magasins intermédiaires.

Créer emplacements intermédiaires

Créer emplacements

Emplacements intermédiaires

N° magasi	Type mag.	Emplacemt	Remarque
W20	901	WE-ZONE	EXISTANT
W20	902	WE-ZONE	EXISTANT
W20	910	WA-ZONE	EXISTANT
W20	917	QUALITA...	EXISTANT
W20	920	UML-ZONE	EXISTANT
W20	921	UML-ZONE	EXISTANT
W20	922	U-ZONE	EXISTANT
W20	925	PACK	EXISTANT
W20	980	DUMMY	EXISTANT
W20	998	AUFNAH...	EXISTANT
W20	999	DIEBSTA...	EXISTANT
W20	999	SCHROTT	EXISTANT

4.18 Gestion du magasin WM dans la fiche article

Afin que les articles soient gérés dans le magasin WM, ceux-ci doivent comporter les vues ci-dessous (transaction MM01 pour les rajouter/MM02 pour consulter les données articles).

Article: FA-VEN-0003

N° modification: []

Sélection des vues

- Vue
- Données de base 1
- Données de base 2
- ADV : données org.commerc. 1
- ADV : données org.commerc. 2
- ADV : donn.générales/de divis.
- Commerce extér. : exportations
- Texte ADV
- Achats
- Commerce extér. : importations
- Texte de commande d'achat
- Données gén. divis./stockage 1
- Données gén. divis./stockage 2
- Gestion emplacements magasin 1
- Gestion emplacements magasin 2

7.6 Mise en place HUM

Pour cette partie, merci de vous reporter aux documents suivants :

Paramétrages

120 Paramétrage HUM

Données de base

200 Fiches articles (partie articles HUM)

Spécifications fonctionnelles

320 Spécifications fonctionnelles flux achats avec HUM

620 Spécifications fonctionnelles flux ventes avec HUM

Solutions

420 Solution flux achats HUM

720 Solution flux ventes HUM

Tests

520 Tests flux achats HUM

820 Tests flux ventes HUM

120 PARAMETRAGE HUM

Client : Société FABROFI

Historique du document

Version	Date	Détails	Auteur(s)
V1	20/08/2017	Initialisation	ANO
V2	29/08/2017	Mise à jour suite relecture GRI et EPR	ANO

Terminologie

Nom	Description
HUM	Handling Unit Management
HU	Handling unit
MM	Material Management
WM	Warehouse Management
SSCC	Serial Shipping Container Code

Sommaire

1	Objet du document	89
2	Contexte	89
3	Paramétrages HUM	89
3.1	Ajout de la gestion des UM pour les magasins	89
3.2	Définir les tranches de numéro	90
3.3	Attribution univoque de n°UM au niveau du mandant	90
3.4	Gestion des intervalles de tranche de numéros	91
3.5	Generation du SSCC	91
3.6	Paramétrage des articles.....	92

1 Objet du document

Ce document a pour objet de décrire le flux de vente HUM adopté par l'entreprise FABROFI. Le flux de ventes prend en charge la gestion des ventes ainsi que l'expédition des marchandises.

2 Contexte

Le client est représenté par l'entreprise FABROFI. Cette entreprise basée en Allemagne(Francfort) achète des produits pharmaceutiques (types compresse, pansements, désinfectants...). Les produits achetés à différents fournisseurs sont stockés dans un magasin WM (W20). Lors d'une commande, les articles sont regroupés dans un contenant (type valise), ce qui forme le HU. Le HU peut alors être expédié au client (pharmacies, parapharmacies, etc...).

3 Paramétrages HUM

3.1 Ajout de la gestion des UM pour les magasins




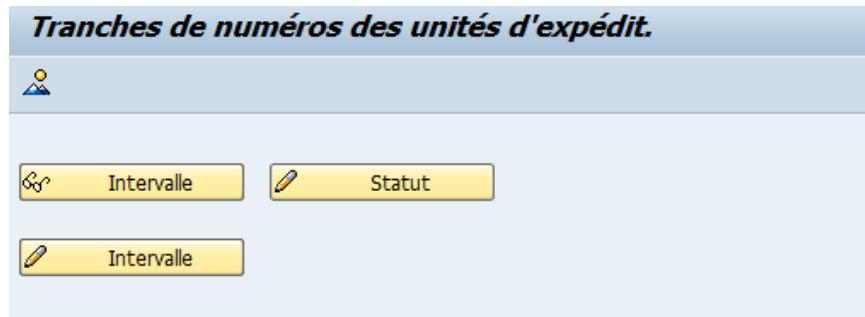
SPRO/Logistique- données générales / Gestion des unités de manutention/ Bases/ Gestion des articles/ Gestion de stocks /Gestion oblig.UM pour magasins et valeurs par défaut pour livraisons

Sélection de la division

Div.	Org.com...	Canal dist...	Point d'e...	Secteur ...
1010	FA01	FC	PT01	FS
1100	1000	10	1100	00
1200	1000	12		00
1300	1000	12		00
1400	1000	12		00

3.2 Définir les tranches de numéro


 SPRO/Logistique- données générales / Gestion des unités de manutention/ Bases/ Bases techniques /Unité de manutention : Définir les tranches de numéros



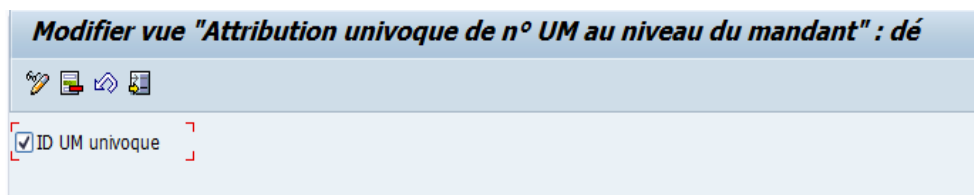
Objet tranche n°

Intervalle				
N°	Du numéro	Au numéro	Numéro actuel	Ext
01	0000000001	5999999999	32812	<input type="checkbox"/>
02	6000000000	9999999999		<input checked="" type="checkbox"/>


3.3 Attribution univoque de n°UM au niveau du mandant

 SPRO/Logistique- données générales / Gestion des unités de manutention/identification externe/paramétrer attribution de numéro univoques pour ID Unité de manutention

Cette option permet d'attribuer un numéro unique aux unités de manutention.



3.4 Gestion des intervalles de tranche de numéros

 SPRO/Logistique- données générales / Gestion des unités de manutention/identification externe/Gestion des tranches de numéros pour ID unité de manutention


Les tranches de numéros ont été définies comme ci-dessous :

Gérer les intervalles de tranches de numéros

Objet tranche n°

N°	Du numéro	Au numéro	Numéro actuel	Ext
01	00000000000000000001	0000000000089999999	750	<input type="checkbox"/>
02	60000000000000000000	6999999999999999999		<input checked="" type="checkbox"/>
03	0000000001000000000	0000000001999999999	0	<input type="checkbox"/>
A0	0000000009000000000	0000000000999999999		<input checked="" type="checkbox"/>

3.5 Generation du SSCC

 SPRO/Logistique- données générales / Gestion des unités de manutention/identification externe/Gérer objets de tranche de numéros pour SSCC

Modifier vue "NIL pour génération SSCC au niveau magasin" : synthèse

Nouvelles entrées

N° m...	N° c...	Numéro de base	ObjetTran...	Tranch...	Tranch...	Plus utiliser?
W20	1	1234567	LE_SSCC	01	02	<input type="checkbox"/>

Afficher objet de tranche de numéros

Documents de modification

Objet Objet tranche n° comprend des intervalles

Désignation

Texte descr.

Caractéristiques d'intervalle

Code exercice cible

Domaine pour longueur du n°

Pas de glissement intervalle

Saisies de customizing

Transaction tranche de numéros

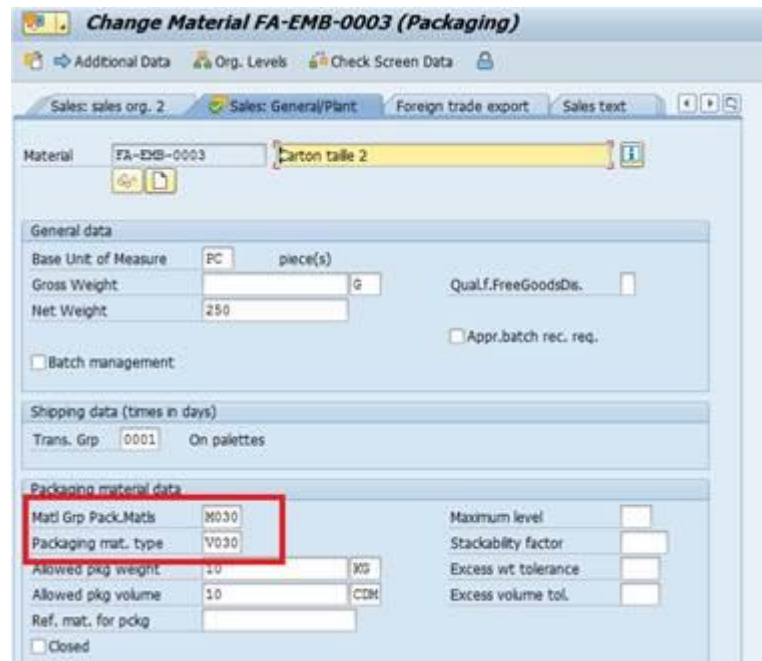
% avertissement

MiseEnMémTampon ds mém. centr. Nombre numéros ds tampon

3.6 Paramétrage des articles

Pour l'utilisation des articles (pour les contenants) avec HUM, il est nécessaire de :

- définir le type d'article en VERP
- renseigner certains champs de la fiche article



The screenshot shows the SAP 'Change Material' screen for material FA-EMB-0003 (Packaging). The 'Packaging material data' section is highlighted with a red box, indicating the following values:

Mati Grp Pack.Matls	M030	Maximum level	<input type="checkbox"/>
Packaging mat. type	V030	Stackability factor	<input type="checkbox"/>
Allowed pkg weight	10 KG	Excess wt tolerance	<input type="checkbox"/>
Allowed pkg volume	10 CIM	Excess volume tol.	<input type="checkbox"/>
Ref. mat. for pkg			
<input type="checkbox"/> Closed			

La case *closed* permet de dire que si c'est un carton, le volume autorisé ne peut être supérieur. Ce qui ne sera pas le cas pour une palette qui peut contenir plus que prévu. D'ailleurs pour une palette cette case ne sera jamais cochée.

7.8 Rôles et droits utilisateurs

Rôle / Droit	Nbr personnes	GESTION DES ACHATS					GESTION DES STOCKS			GESTION DES VENTES			
		<i>Demande d'achat (DA)</i>	<i>Commandes d'achat (CA)</i>	<i>Gestion centrale des fournisseurs</i>	<i>FIA (Fiches info-achats)</i>	<i>Réception</i>	<i>Mouvements des stocks</i>	<i>Analyse des stocks</i>	<i>Gestion des articles</i>	<i>Commande client (CC)</i>	<i>Livraison</i>	<i>Gestion centrale des clients</i>	<i>Facturation</i>
Approvisionneur	2	X	X				X	X					
Acheteur	2		X	X									
Directeur Achat	2	X	X	X	X	X		X					
Magasinier	8					X	X				X		
Responsable article	1				X			X					
ADV	3								X		X	X	
Directeur Vente	1								X	X	X	X	

7.9 Formation Utilisateurs sur WM et HUM

Dans un projet SAP où les changements sont durables et profonds, la dimension humaine représente un facteur clé de succès. Cette réussite passe par l'accompagnement et la formation des utilisateurs.

Ces utilisateurs doivent être opérationnels et autonomes. Chaque utilisateur doit prendre conscience des changements et des besoins de formation de son profil en fonction de l'usage de SAP dans un souci d'optimisation des budgets et d'efficacité.

Des sessions de formations en interne et en E-learning seront proposées afin de fournir aux utilisateurs des documents supports de formation et des documents de référence au poste de travail de chaque utilisateur.

Les utilisateurs connaissent les modules MM et SD de SAP. Ce tableau prend en compte les besoins en formation nécessaires pour la mise en place de WM et HUM.

	Besoin de formation	Type de formation
Approvisionneur	OUI	Gestion des ordres de transfert
Acheteur	NON	
Directeur achat	OUI	Gestion et analyse des mouvements de stock
Magasinier	OUI	Gestion des ordres de transfert
Responsable article	OUI	Gestion des articles
Administrateur de vente	NON	
Directeur de vente	NON	

7.10 Recette client

7.10.1 Objectif

Le but de cette partie est de décrire les scénarios de tests à effectuer par les utilisateurs (key users) afin de valider les processus achats et ventes à partir d'un magasin MM et WM, conformément aux exigences identifiées. Ces tests finaux se déroulent dans un environnement où les tests unitaires et d'intégration doivent déjà avoir validé la solution.

7.10.2 Environnement

Le test doit être effectué sur le mandant 909, tout en utilisant les informations d'identification et les rôles appropriés définis dans ces documents de recette.

7.10.3 Tests

Dès qu'un test est terminé, le testeur doit remplir le tableau de qualification de tests en fonction des options suivantes:

<input type="checkbox"/> OK	<input type="checkbox"/> OK avec commentaire		
<input type="checkbox"/> KO >	<input type="checkbox"/> Bloquant	<input type="checkbox"/> Majeur	<input type="checkbox"/> Mineur

OK:

- OK: le test est réalisé avec succès ;
- OK avec commentaire : le test a été réalisé, mais certains résultats ne sont pas conformes. Tous les commentaires doivent être écrits dans la zone "Résultats obtenus"

KO:

- Bloquant: Le test n'est pas réalisé avec affichage d'un message d'erreur
- Majeur : le test a été réalisé, mais une fonctionnalité importante n'est pas implémentée
- Mineur: Le test a été réalisé mais une fonctionnalité secondaire n'est pas implémentée.

Les fiches de tests sont présentées en annexes, dans l'organisation de ce projet, ces tests ne seront pas effectués.

8 BILAN ET RETOUR D'EXPERIENCE

Assia

Bilan

Ce projet m'a permis :

- D'approfondir mes connaissances en commençant par une simple utilisation de SAP (flux vente, flux achat,...) afin de se familiariser avec l'outil
- De faire du paramétrage sur SAP, l'expression des différents besoins fonctionnels
- D'utiliser des outils de gestions de projet et de communication
- De contribuer à la rédaction et la préparation des livrables qui doivent être faits dans le contexte du projet
- De travailler en autonomie sur des modules tels que MM, WM, SD et notamment HUM.

Retour d'expérience

Le projet fut une expérience très enrichissante que ce soit sur le plan technique comme déjà cité, ou humain. C'était l'occasion pour moi de travailler en mode projet, de connaître toutes les contraintes et surtout d'avoir les outils et la méthodologie nécessaires afin de contribuer à sa réussite.

Les contraintes majeures pour moi étaient, d'une part, l'obligation de réaliser ce projet en dehors du temps de travail et du temps de formation au CESI, et, d'autre part, la distance géographique. Chaque membre n'avait pas forcément le même calendrier de disponibilité.

Ces contraintes ont été résolues par une mise en place d'outils de communication et de planification ainsi que d'une réunion chaque semaine nous permettant d'avoir une meilleure visibilité de l'état d'avancement du projet et aussi l'occasion de résoudre les points de blocages.

Géraldine :

Ce projet comme tout autre projet mené du début à sa fin vient enrichir mon vécu professionnel. Riches d'échanges, de différences, de partages de connaissances et de soutien mutuel, j'en retire bien évidemment une plus-value certaine...

Si ma méconnaissance de l'ERP s'est avérée au départ quelque peu anxiogène, ce sentiment s'est très vite dissipé pour laisser place à un sentiment fort et surtout très moteur : l'envie d'apprendre et de progresser.

Au début du projet, la connaissance que j'avais de SAP était sans consistance et très volatile et me glissait entre les doigts comme du sable. J'ai dû investir beaucoup de temps et d'énergie pour sentir ce sable se transformer en une matière plus consistante semblable à du gravier pour à la fin obtenir quelque chose de plus structuré et plus dense qui s'apparente plus à des pierres. Cette description certes très imagée illustre le sentiment que j'ai eu au fur et à mesure que je m'appropriais l'outil de travail. Les investigations faites sur Internet, les lectures des projets précédents et de toute documentation mise à notre disposition ont été précieuses pour atteindre ces objectifs. Bien sûr, cette connaissance pourra être améliorée et quand on connaît le produit on sait que quelques mois ne sont pas suffisants pour une maîtrise parfaite, mais je me sens beaucoup plus sereine, voire impatiente de participer à un nouveau projet SAP.

Difficile d'évoquer les retours positifs sans aborder les points de blocage qui ont pu ternir l'image de ce projet. En ce qui me concerne une curiosité un peu trop débordante m'a parfois perdue sur des sentiers bien éloignés de mon point de départ. C'est une faiblesse que j'essaie déjà de dompter mais qui reprend le dessus quand je me trouve dans un contexte nouveau et très stimulant.

Nabil

Bilan

Ce projet m'a permis d'approfondir mes connaissances sur SAP et de mettre en pratique les notions vues en cours.

J'ai pu améliorer et acquérir de l'expérience à plusieurs niveaux :

- Gestion de projet
- Paramétrage SAP
- Cohésion et travail d'équipe
- La mise en place d'un planning projet, d'un plan d'action et d'une étude chiffrée
- Utilisation de nouveaux moyens de communication et d'échanges

Retour d'expérience

Il y'a eu plusieurs difficultés rencontrées :

- Gestion d'équipe à distance
- Manque de compétences et inexpérience des membres du groupe
- Difficultés dans la mise en place de quelques flux
- Manque de temps de travail en raison des engagements professionnels des membres de l'équipe

Plusieurs points à améliorer :

- La communication afin d'éviter de se perdre dans les mails
- La prise en compte des difficultés de chacun dans la montée en compétences
- Mieux gérer les points hebdomadaires
- Respecter le temps pour chaque tâche prédéfinie dans le projet

Nous espérons ajouter le module PP dans ce projet mais cela n'a pu être possible par manque de temps.

J'ai consacré énormément de temps à chercher les informations pertinentes afin de les mettre en pratique.

Les compétences acquises tout au long du projet seront utilisées très bientôt.

Conclusion

Travailler sur le module HUM représente pour moi un vrai défi par le manque d'informations et de tutorats autour de ce module.

Malgré mon niveau de compétence de débutant sur SAP, j'ai pu plonger dans le monde non familier du paramétrage, tests des flux, structuration organisationnelle ce qui a rendu cette aventure très enrichissante du point de vue technique et humain.

Eric

En ce qui me concerne, ce projet fut l'occasion de m'exercer au rôle de chef de projet. Ce rôle n'a pas toujours été simple pour moi, en effet, il est parfois difficile de prendre des décisions, voire d'arbitrer des choix sur le paramétrage lorsqu'on ne connaît pas la solution. De plus, devoir jongler entre ce rôle et celui de fonctionnel dans le contexte de ce projet (alternance, vie privée et le projet) demande beaucoup d'investissement personnel.

Ces efforts ont été payants car à ce jour, après avoir fait des recherches, des essais et surtout avoir participé activement aux différentes phases (définition de la solution, paramétrages, tests...), je connais la solution que l'on a mise en place, je suis capable d'aborder le paramétrage en connaissant les tenants et aboutissants des valeurs ou options choisies.

Mon expérience professionnelle m'a permis d'apporter une vision pratique de l'entreprise à ce projet, notamment sur la mise en place des flux, de pouvoir imaginer certains points de paramétrages abstraits et d'orienter les choix dans la configuration de l'entreprise et sur le « comment » de la mise en place des modules.

En tant que chef de projet, j'ai le regret de ne pas avoir fait avancer suffisamment vite le projet et donc de ne pas avoir mis en place le module PP qui aurait été pour moi un complément important. Néanmoins, j'ai la satisfaction d'avoir amené l'équipe (non sans mal) à la mise en place d'une société avec les modules MM, SD, WM et HUM avec comme objectif la compréhension de leurs actions.

Lors de ce projet, j'ai pu aussi constater à quel point il est difficile d'accompagner des personnes dans leurs montées en compétence tout en gardant l'objectif du projet en ligne de mire. Avec du recul, je me rends compte que certaines consignes données n'étaient pas suffisamment explicites afin d'obtenir le résultat attendu, et que la communication entre les

membres du groupe et une bonne organisation du projet est la clef de la réussite.

Toutefois, malgré les difficultés rencontrées lors de la mise en place des modules, les relations à distance entre l'équipe projet, les relations humaines pas toujours simples, le contexte CESI, ce projet a été très enrichissant pour moi, d'un point de vue culture ERP, technique sur SAP et humain.

Je tiens également à remercier Géraldine qui a eu le rôle « ingrat » d'être mon assistante (transfert de mail, communication, test de fonction,... en mon nom) en plus de son travail afin de pallier à la perte brutale de mon ordinateur...

9 CONCLUSION

Au terme de ce projet, nous sommes tous très satisfaits d'avoir pu boucler les objectifs dans les temps sachant que ce travail s'est effectué parallèlement à nos activités respectives (alternances, vie personnelle, autres projets CESI). Ce projet nous a rendus plus riches du savoir que nous avons obtenu lors de ce travail. Savoir que nous avons acquis au prix de nombreux efforts, la curiosité et l'autoformation ayant été les qualités qui ont été le plus sollicitées durant ce projet. Le module PP (planning and production) avait été envisagé au démarrage de ce projet mais faute de temps n'a pas été déployé. Espérons que l'avenir nous permettra de rattraper ce manque...

10 BIBLIOGRAPHIE

Sites web :

- **SAP and CO - Tutoriels, astuces, et formation SAP**
www.sapandco.com/
- **Share and Discover Knowledge on LinkedIn SlideShare**
<https://fr.slideshare.net/>
- **SAP Help Portal**
<https://help.sap.com/>
- **SHARESAP**
<http://mickael.quesnot.free.fr/>

- **WIKIPEDIA**
<https://fr.wikipedia.org/>

Publication :

- **SAP MM/WM configuration pack warehouse management**
publié par team of SAP consultants of saptopjaobs

Documentation projet :

- **Lugano WM/HUM**
Fourni par M Quesnot
- **SCM630 - Warehouse Management | SAP Training**
Fourni par M Quesnot