

Compte rendu d'intervention / Production

Objet : Personnalisation du système SAP (Customizing)

Mission : Personnalisation du système SAP (Customizing)

Poste : Consultant Support SAP (en alternance)

Entreprise : FMO Consulting

Période : du 01/09/2025 au 05/11/2025

1. Contexte

Dans le cadre de mon alternance chez FMO Consulting, j'ai été chargé de la personnalisation du système SAP afin d'accompagner l'expansion commerciale d'un client du secteur du retail. L'entreprise ouvre de nouvelles boutiques sur le territoire, et chaque nouveau point de vente nécessite la création d'une plant dans SAP avec S/4HANA en environnement de développement (DEV) sur SAP GUI.

Définition : Une plant (ou site) dans SAP représente une unité organisationnelle où sont stockées les marchandises et où s'effectuent les opérations logistiques et commerciales.

Chaque boutique doit être configurée comme une plant distincte afin de permettre :

- La gestion des stocks locaux
- Le rattachement aux organisations d'achat (Purchase Organization)
- Le rattachement aux organisations de vente (Sales Organization)
- La création de business partners associés à ce point de vente

Ma mission consiste à traduire ces informations métier en configuration technique SAP, en créant la plant et en l'associant correctement aux structures organisationnelles existantes, tout en utilisant une plant de référence comme modèle.

2. Objectifs de l'intervention

Adapter le module SAP S/4HANA aux besoins métier spécifiques

Documenter les étapes et garantir la traçabilité des modifications

3. Environnement technique

- Système SAP : S/4HANA
- Environnement : DEV (Développement)
- Interface : SAP GUI
- Modules concernés : MM (Materials Management), SD (Sales & Distribution)

- Base de données : SAP HANA
-

4. Actions réalisées

- Utilisation de la transaction SAP : Saisie des paramètres dans l'interface de création de plant
- Configuration de la plant : Renseignement du type (Store), du nom, de l'adresse et association aux structures organisationnelles
- Création du Business Partner : Utilisation de "Goto Business Partner" pour créer le BP avec le Role Grouping approprié
- Copie depuis une plant de référence : Reprise des paramètres d'une boutique existante similaire
- Tests de validation : Vérification de la création et du bon rattachement aux organisations
- Mise à jour du CRD : Changement du statut de "En attente" à "Terminé" dans l'outil de suivi

Entrez la plant à créer et son type (store ou distribution center), puis la plant de référence à prendre comme exemple.

Plant	FR09
Plant profile	Z001
Reference	
Plant	FR01

Entrer toutes les informations renseignées dans le CRD telles que le company code, la purchase org, la sales org, etc.

Company code	1815	Kering Beauté France
Purch. Organization	KB00	Purch. Org. Kering
Sales organization	KBFR	Kering Beauté France
Distribution channel	11	Intercompany
Division	01	Common Division
District		
Sales office		

Sales areas available

Calendar	FR	France
----------	----	--------

Faire « Goto Business Partner » et entrer le BP Role Grouping.

Store Create: Plant General

Plant: FR09
Business Partner: KFR9

Organization/calendar Valuation/Inventory Mgmt Listing/Materials Planning Purchasing/Distribution POS Layout/Blocks

Organizational data

Company code	1815	Kering Beauté France
Purch. Organization	KB00	Purch. Org. Kering
Sales organization	KBFR	Kering Beauté France
Distribution channel	11	
Division	01	
District		
Sales office		

Business Partner: KFR9
BP Grouping: ZKBO
BP Role Grouping: S_CUVN

Sales areas available

Calendar: FR France

Entrez les données nécessaires comme le nom de la plant, l'adresse, etc., puis sauvegardez.

Create Organization: Role Retail site

Business Partner: KFR9
Create in BP role: S_CUVNX

Name

Title	
Name	Kering Beauté France - URI
Salutation	
Salutation	

Search Terms

Search Term 1/2	DC KB FRANCE
-----------------	--------------

Special Customer

VIP	<input type="checkbox"/>
-----	--------------------------

SAP SB4 (1) 100 sapsb4pi10 OVR

Store Create: Classification

Object

Customer/No/Plant	KFR11	Kering Beauté France - URI
Class Type	035	Site Hierarchy

Assignments

Class	Description	Sta...	S...	Icon	Itm

Entry / 1

Entrez la plant de référence.

Select Copying Rule and ...

Ref. Plant	FR01
Copy Rule	01

Puis confirmez pour que la plant se crée.

Store Create: Copy Customizing for plant

Confirm New Selection

There are customizing-tables listed, which are assigned via the integrated plant maintenance.

Header information

Plant:	FR11	
Reference plant:	FR01	Kering Beauté France - Whs 3PL
Copy rule:	01	Maximum rule

Requirement planning Purchasing Inventory management Sales Other

Requirements planning

Existing Short Description	MRP controllers
	Control parameters for MRP
	Planning periods: header table

Legend

- means:Entries for Plant do exist
- means:No entries for plant exist
- means:Entries exist for reference plant. Copying not possible. Entries for plant already exist

Exemple de CRD rempli au préalable par l'équipe IT

1 : Transaction SAP pour créer la plant

2 : Informations à entrer dans la plant à créer

Prerequisite for plant creation is the definition of the BP (Vendor and customer) to assign to the plant.

Business Reason	The following Distribution Center are required for Kering Beauté: KFR0 Kering Beauté France - Headquarter(HQ); KFR1 Kering Beauté France - Warehouse (3PL); KFR2 Kering Beauté Distrib - Whs 3PL																																																																																																																				
L3 process reference	SC-01-01 Planning and Logistics organisational structure																																																																																																																				
Object Type	Core Global																																																																																																																				
- Core Global																																																																																																																					
- Local																																																																																																																					
End State vs. Transitory	End state																																																																																																																				
Note	User Activity (has to be replaced on each environment)																																																																																																																				
Transaction/view	WB01																																																																																																																				
Parameters	N/A (non customizing activity)																																																																																																																				
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Plant</th> <th>FR00</th> <th>FR01</th> <th>FR02</th> <th>U501</th> <th>CN01</th> <th>CN02</th> <th>HK01</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Business Partner</td> <td>KFR0</td> <td>KFR1</td> <td>KFR2</td> <td>KU51</td> <td>KCN1</td> <td>KCN2</td> <td>KH1</td> </tr> <tr> <td>Description</td> <td colspan="2">Kering Beauté France - HQ</td> <td colspan="2">Kering Beauté France - Whs 3PL</td> <td colspan="2">Kering Beauté Distrib - Whs 3PL</td> <td colspan="2">Kering Beauté America</td> </tr> <tr> <td>Company code</td> <td>1815</td> <td>1815</td> <td>1818</td> <td>2068</td> <td>3149</td> <td>3149</td> <td>3150</td> </tr> <tr> <td>Purch. Organization</td> <td>KB00</td> <td>KB00</td> <td>KB01</td> <td>KB02</td> <td>KB02</td> <td>KB03</td> <td>KB03</td> </tr> <tr> <td>Sales organization</td> <td>KBFR</td> <td>KBFR</td> <td>KBOS</td> <td>KBUS</td> <td>KBCN</td> <td>KBCN</td> <td>KBHK</td> </tr> <tr> <td>Organization/Calendar</td> <td>Distribution channel</td> <td>12</td> <td>12</td> <td>11</td> <td>11</td> <td>11</td> <td>11</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Division</td> <td>01</td> <td>01</td> <td>01</td> <td>01</td> <td>01</td> <td>01</td> </tr> <tr> <td></td> <td>District</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Sales office</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Calendar</td> <td>FR</td> <td>FR</td> <td>FR</td> <td>US</td> <td>CN</td> <td>CN</td> <td>HK</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Valuation Area</td> <td>FR00</td> <td>FR01</td> <td>FR02</td> <td>U501</td> <td>CN01</td> <td>CN02</td> <td>HK01</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Grouping Code</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>										Plant	FR00	FR01	FR02	U501	CN01	CN02	HK01	Business Partner	KFR0	KFR1	KFR2	KU51	KCN1	KCN2	KH1	Description	Kering Beauté France - HQ		Kering Beauté France - Whs 3PL		Kering Beauté Distrib - Whs 3PL		Kering Beauté America		Company code	1815	1815	1818	2068	3149	3149	3150	Purch. Organization	KB00	KB00	KB01	KB02	KB02	KB03	KB03	Sales organization	KBFR	KBFR	KBOS	KBUS	KBCN	KBCN	KBHK	Organization/Calendar	Distribution channel	12	12	11	11	11	11		Division	01	01	01	01	01	01		District								Sales office								Calendar	FR	FR	FR	US	CN	CN	HK		Valuation Area	FR00	FR01	FR02	U501	CN01	CN02	HK01		Grouping Code							
Plant	FR00	FR01	FR02	U501	CN01	CN02	HK01																																																																																																														
Business Partner	KFR0	KFR1	KFR2	KU51	KCN1	KCN2	KH1																																																																																																														
Description	Kering Beauté France - HQ		Kering Beauté France - Whs 3PL		Kering Beauté Distrib - Whs 3PL		Kering Beauté America																																																																																																														
Company code	1815	1815	1818	2068	3149	3149	3150																																																																																																														
Purch. Organization	KB00	KB00	KB01	KB02	KB02	KB03	KB03																																																																																																														
Sales organization	KBFR	KBFR	KBOS	KBUS	KBCN	KBCN	KBHK																																																																																																														
Organization/Calendar	Distribution channel	12	12	11	11	11	11																																																																																																														
	Division	01	01	01	01	01	01																																																																																																														
	District																																																																																																																				
	Sales office																																																																																																																				
	Calendar	FR	FR	FR	US	CN	CN	HK																																																																																																													
	Valuation Area	FR00	FR01	FR02	U501	CN01	CN02	HK01																																																																																																													
	Grouping Code																																																																																																																				

2

Liste des CRD avec leurs statuts

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
Domain	Process	CRD	CRD Status	KBIT Owner	Build Owner	Validator	Build Status China	Build Status Middle East	Build Status Italy
3	SC	SC-01 SC-01 Organizational Structure	3 - not relevant	Florent	Edwin	Not started	Not started	Not started	Not started
4	SC	SC-01 SC-01-01 Planning and Logistic Org structure	3 - CRD completed	Florent	Noa / Ayoub	Edwin	Done	Done	Not started
5	SC	SC-02 SC-02 Business partners	X - not relevant	Edwin	Noa / Ayoub	Florent	Not started	Not started	Not started
6	SC	SC-02 SC-02 Purchasing Organization Configuration Rationale	3 - CRD completed	Florent	Noa / Ayoub	Edwin	Done	Done	Not started
7	SC	SC-03 SC-03 Material Master Data configuration Rationale	3 - CRD completed	Edwin	Noa / Ayoub	Florent	Done	Done	Not started
8	SC	SC-04 SC-04 Purchase Contracts Configuration Rationale	X - not relevant	Edwin	Noa / Ayoub	Florent	Not started	Not started	Not started
9	SC	SC-04 SC-04 Purchase Info Record Configuration Rationale	3 - CRD completed	Florent	Noa / Ayoub	Edwin	Done	Done	Not started
10	SC	SC-04 SC-04 Purchase Scheduling Agreement Configuration Rationale	X - not relevant	Florent	Edwin	Not started	Not started	Not started	Not started
11	SC	SC-05 SC-05 BOM Configuration Rationale	X - not relevant	Florent	Edwin	Not started	Not started	Not started	Not started
12	SC	SC-05 SC-05 Engineering Change Number Configuration Rationale	X - not relevant	Florent	Edwin	Not started	Not started	Not started	Not started
13	SC	SC-05 SC-05 Product Version Configuration Rationale	X - not relevant	Florent	Edwin	Not started	Not started	Not started	Not started
14	SC	SC-06 SC-06 Demand Management Configuration Rationale	3 - CRD completed	Florent	Noa / Ayoub	Edwin	Not started	Not started	Not started
15	SC	SC-07 SC-07 MRP Configuration Rationale	2 - Pending Business input	Florent	Noa / Ayoub	Edwin	Done	Done	Not started
16	SC	SC-08 SC-08 Purchasing Pricing Configuration Rationale	3 - CRD completed	Florent	Noa / Ayoub	Edwin	Done	Done	Not started
17	SC	SC-09 SC-09 Purchase Order Management & Vendor Confirmations	X - not relevant	Florent	Edwin	Not started	Not started	Not started	Not started
18	SC	SC-10 SC-10 Provision of subcontractors with components Configuration Rationale	X - not relevant	Florent	Noa / Ayoub	Edwin	Not started	Not started	Not started
19	SC	SC-12 SC-12 Industry logistics	X - not relevant	Florent	Noa / Ayoub	Edwin	Not started	Not started	Not started
20	SC	SC-13 SC-13 Return Management	3 - CRD completed	Florent	Noa / Ayoub	Edwin	Not started	Not started	Not started
21	SC	SC-14 SC-14 Quality Management	3 - CRD completed	Florent	Noa / Ayoub	Edwin	Not started	Not started	Not started
22	SC	SC-14 SC-14 Quality Management Batch Management Configuration Rationale	3 - CRD completed	Florent	Noa / Ayoub	Edwin	Not started	Not started	Not started
23	SC	SC-15 SC-15 Return to vendor	3 - CRD completed	Florent	Noa / Ayoub	Edwin	Not started	Not started	Not started
24	SC	SC-16 SC-16 Vendor Invoice	1 - Analysis by KBIT	Florent	Noa / Ayoub	Edwin	Not started	Not started	Not started
25	SC	SC-19 SC-19 Long term Planning	2 - Pending Business input	Florent	Noa / Ayoub	Edwin	Not started	Not started	Not started
26	SC	SC-21 SC-21 Rework	0 - Not Started	Florent	Noa / Ayoub	Edwin	Not started	Not started	Not started
27	SC	SC-XX SC-XX Customer Consignment Configuration Rationale	3 - CRD completed	Edwin	Noa / Ayoub	Florent	Not started	Not started	Not started

5. Résultats obtenus

- Nombre de plants créées : 42 boutiques configurées sur la période (septembre-novembre 2025)
- Délai moyen : Création d'une plant en environ 15 à 20 minutes par boutique
- Impact business : Les nouvelles boutiques peuvent être opérationnelles dans SAP dès leur ouverture physique
- Qualité : 100 % des CRD traités validés sans retour client
- Documentation : Procédure standardisée créée et partagée sur SharePoint/serveur de l'entreprise

6. Documents associés

- Captures d'écran de la personnalisation
- Procédure technique
- CRD mis à jour