

Devenir Consultant·e SAP Finance

MaCarrière

m²i
Formation

Document mis à jour le 18/09/2025

Dispositif de formation : **Préparation Opérationnelle à l'Emploi (POE)**
Date de formation : **Du 22 avril au 21 juillet 2025**
Date limite d'envoi de candidature : **Le 3 mars 2025**

Plusieurs entreprises sur toute la France recrutent leurs futurs Consultants SAP Finance via la Préparation Opérationnelle à l'Emploi Individuelle de M2i qui se déroulera en distanciel du 22/04/2025 au 21/07/2025.

Ce cursus de 399 heures, réservé aux demandeurs d'emploi, permettra aux apprenants de maîtriser l'architecture de la solution finance de l'ERP SAP S4/HANA, de savoir paramétrer la solution, administrer les principales données de base et dérouler des flux *end to end* en sachant expliquer les process métiers et leur traduction dans l'outil.

Les apprenants étudieront en détail les flux & process et les points de paramétrage du module S/4HANA Finance.

OBJECTIFS DE FORMATION

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Analyser les besoins des clients, proposition de solution, mise en œuvre des solutions et accompagnement à l'utilisation
- Améliorer des applications existantes en mettant en œuvre des fonctionnalités additionnelles
- Optimiser des process
- Rédiger des documentations fonctionnelles et techniques de paramétrage
- Former des utilisateurs finaux à l'utilisation des solutions
- Restituer l'accomplissement de ses tâches à son manager ou chef de projet

PRÉREQUIS

- Bac +3/+5 en gestion ou école de commerce ou informatique de gestion ou scientifique ou expérience équivalente
- Capacité d'analyse et de synthèse
- Rigueur et sens de la méthode
- Communication écrite et orale
- Avoir une appétence ou une expérience sur les systèmes d'information ou outils de gestion (logiciel comptable, Excel, bases de données type Access)

PUBLIC CONCERNÉ ET FINANCEMENT

Cette formation financée à 100%* est à destination des demandeur·se·s d'emploi inscrit·e·s à France Travail.

Après validation de votre candidature par l'entreprise, elle sera soumise à votre conseiller France Travail pour valider la cohérence entre votre profil et votre projet de formation.

COMPÉTENCES ET TECHNOLOGIES ABORDÉES

Catégorie	Modules	Durée En jours	Durée En heures
Présentation	Présentation Identifier les différents modules du cursus – S’initier aux plateformes pédagogiques - Brise-glace – Comprendre les missions du métier	0,5	3,5
SAP S4Hanna	Environnement général : Naviguer dans le système S/4HANA - identifier les principaux modules et solutions SAP, avec un focus sur la solution SAP Enterprise Management - SAP HANA, S/4 HANA, FIORI - Introduction à BTP - Entités organisationnelles de la comptabilité financière - Business Partners	2,5	17,5
Comptabilité générale	Comptabilité générale : Entités organisationnelles, Données de base (comptes généraux, centres de profit et des segments), Business Partners - Saisie manuelle de pièces comptables simples en comptabilité financière, modification et contre-passation, Rapprochement, affichage des soldes - Saisie manuelle de pièces comptables simples en comptabilité financière, modification et contre-passation, Préenregistrement d’écritures, Rapprochement, affichage des soldes - Pièces maintenues & pièces préenregistrées. Revue des notions de base du paramétrage de la comptabilité financière - La gestion des ledgers et leur utilisation dans le cadre des comptas multinormes. La gestion de la TVA et sa déclaration - Synthèse des étapes de clôture mensuelle et annuelle	6	42
Validation des acquis	Learning Hub Ancrage des connaissances en auto-formation via le SAP Learning Hub.	4	28
Soft skills	Posture du consultant : Les 4 rôles du Consultant / Les différentes natures de prestation / Ateliers / Les modes d’intervention / Les rôles en fonction des phases du projet	2	14
Gestion de projets	Pilotage de projet ERP : Définir ce qu’est une ERP – Décrire un projet ERP, ses enjeux, ses instances et ses acteurs	2	14
Comptabilité client	Comptabilité clients : Business Partners. Facturation et saisie des pièces - Traitement des acomptes. Affichage des soldes. Relance automatique. Correspondance - Activités de clôture dans la comptabilité clients et l’administration des ventes, Gestion des provisions (créances clients)	3	21
Comptabilité fournisseur	Comptabilité fournisseurs : Business Partners. Facturation et saisie des pièces - Traitement des acomptes. Affichage des soldes. Cycle de paiements automatiques. Correspondance - Activités de clôture dans la comptabilité fournisseur et la gestion des articles, Provisions sur les commandes d’achat	3	21
Immobilisations	Immobilisations (AA) : Structures organisationnelles (plan comptable, plan d’évaluation, société) données de base (catégorie d’immobilisations) - Mouvements d’immobilisations (entrées, sorties, transferts, immobilisations en cours, saisie d’amortissement non planifié), valorisation - Valorisation & analyses (grille d’évolution des immobilisations, prévisions d’amortissement) - Exécution d’activités de clôture dans la comptabilité des immobilisations, traitements périodiques, Reddition parallèle des comptes - Exécution d’activités de clôture dans la comptabilité des immobilisations, traitements périodiques, Reddition parallèle des comptes - Mouvements d’immobilisations (entrées, sorties, transferts, immobilisations en cours, saisie d’amortissement non planifié), valorisation	6	42
Gestion bancaire	Gestion bancaire : Gestion des Comptes bancaires, sélection de comptes, SEPA	2	14
Devise	Gestion des devises et des taux de change : Mise en place des devises et des taux de change et gestion des devises	2	14

Paiement	Gestion des paiements : Configuration des conditions de paiement, impact sur la gestion des comptes bancaires	1	7
SD	Intégration FI/SD : Points d'intégration du module SD dans le module FI	1	7
FI-CO	Intégration FI-CO : Introduction à CO - données de base CO - intégration FI-CO	2	14
MM	FI/ MM intégration : Points d'intégration du module MM dans le module FI	1	7
Clôture	Clôture – sujets transverses : Synthèse des étapes de clôture mensuelle et annuelle, gestion des périodes comptables. Cockpit de clôture, bilan & compte de résultat	3	21
Validation	Validation/substitution : Principe des validations substitutions, Paramétrage	1	7
Outils	Boite à outils techniques : Table ACDOCA/ Lancement programmes/ Repères techniques et requêtes SQVI	2	14
Activer	SAP Activate Les six phases de la méthodologie SAP Activate : Découverte, la préparation, l'exploration, la réalisation, le déploiement et l'exécution.	2	14
Préparation certification	Préparation au passage de la certification FI : Préparation tutorée sous forme de QCM – Corrections des QCM	4	28
Préparation certification	Préparation au passage de la certification FI : Via le learning Hub	3	21
Validation des acquis	Etude de cas sur la base d'un cas réel	4	28

À PROPOS DES CERTIFICATIONS

Certification éditeur :

Les certifications éditeurs dépendent des éditeurs uniquement (PEGA, SAP, Salesforce, Microsoft, Red Hat...). Chaque éditeur a sa propre façon d'évaluer son candidat.

Cela se fait souvent par le biais d'un QCM chronométré. Sur cette base, il faut généralement obtenir un pourcentage de succès supérieur à 70%. Merci de prendre le temps de demander à vos interlocuteurs M2i le cadre et les conditions de ce passage.

Validation des acquis M2i :

La validation des acquis M2i se fait soit par un QCM chronométré, soit par un examen de fin de parcours ou les candidats passent par groupes de 2 ou 3 devant un jury qui déterminera vos acquis suite à votre cursus de formation. Généralement cette soutenance est précédée de 3 jours de travaux pratiques en groupe afin de préparer cette soutenance. Les équipes M2i pourront vous guider dans votre projet.

LES PLUS DE M2I FORMATION

Microsoft Teams Education, un outil de suivi et d'animation en présentiel et à distance :

- Espace de stockage collaboratif pour accéder aux différents supports de cours et cahiers d'exercices
- Fonctionnalités pour gérer des sessions à distance

La playlist e-learning : tous les apprenants ont accès avant, pendant et après le cursus à notre plateforme e-learning M2i Learning pour :

- Acquérir les connaissances prérequis avant de démarrer (sous condition de l'existence des modules pour combler les lacunes)
- Utiliser les modules conseillés par les formateurs pour faire de l'ancrage mémoriel sur des sujets abordés pendant la formation
- Revenir sur un sujet après la formation pour continuer à s'auto-former

MODALITÉS, MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation délivrée en présentiel et/ou distanciel (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre des méthodes démonstratives et actives (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

MODALITÉS D'ACCÈS

Nos équipes accorderont toute leur attention au traitement de votre candidature et s'engagent à vous faire un premier retour dans un délai de 7 jours.

ADMISSION

- Dossier de candidature
- Test de vérification des prérequis
- Entretien
- Validation et éligibilité France Travail (dans le cas de certains dispositifs)

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation en handicap sont consultables sur la page [Accueil PSH](#).

POURQUOI CHOISIR M2I FORMATION ?

- Un apprentissage métier proactif axé sur l'emploi et basé sur le faire avec l'accompagnement de nos formateurs tout au long du parcours.
- Un accès à des experts : bénéficiez de l'expertise de nos formateurs.
- En présentiel ou à distance : accès individuel aux ressources de formation et progression personnalisée si besoin.
- Outils de suivi collectif et individuels (espaces d'échanges et de partage en ligne, salles virtuelles si en présentiel ou à distance, supports de cours, TP, exercices).

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Exemples de validation des acquis de formation :

- Travaux dirigés dans chaque module
- Mise en situation via des cas pratiques et un mini projet
- Certification (si prévue dans le programme de formation)
- Soutenance devant un jury de 30 à 40 min

