

TP Odoo – Gestion d'une petite entreprise

Insérer les captures d'écran de chaque étape

Objectifs pédagogiques

- Découvrir l'interface d'Odoo.
- Configurer une entreprise et ses utilisateurs.
- Manipuler les modules **Ventes, Achats, Stock et Facturation**.
- Suivre un cycle complet : de la commande fournisseur → au stock → à la vente client → à la facture.

Contexte

Vous êtes une petite entreprise fictive : “**nom de votre entreprise**”, spécialisée dans la vente de matériel informatique (ordinateurs portables, imprimantes, souris).

Votre mission est de mettre en place Odoo pour gérer les achats, ventes et stocks.

Partie 1 – Mise en place d'Odoo

Exercice 1 : Création de la base

1. Aller sur [Odoo Education](#).
2. Créer une nouvelle base en ligne (nom : edu-techshop).
3. Choisir les modules suivants :
 - **Ventes**
 - **Achats**
 - **Inventaire (Stock)**
 - **Facturation**

Résultat attendu : une base prête avec les 4 modules activés.

Partie 2 – Paramétrage de l'entreprise

Exercice 2 : Configuration de l'entreprise

1. Aller dans **Paramètres** → **Société**.
2. Définir :
 - Devise : Euro (€).
 - Langue : Français.
 - Adresse : 10 Rue des Étudiants, Paris.

Résultat attendu : fiche entreprise complète.

Exercice 3 : Gestion des utilisateurs

1. Créer 2 utilisateurs :
 - *Alice Martin* (Responsable Achats).
 - *Lucas Dupont* (Commercial).
2. Leur attribuer les droits d'accès :
 - Alice : module Achats + Inventaire.
 - Lucas : module Ventes + Facturation.

Résultat attendu : chaque utilisateur a un rôle précis.

Partie 3 – Les données de base

Exercice 4 : Crédation des produits

1. Crédier 3 produits :
 - Ordinateur portable Dell XPS 13 (stockable, prix vente 1200€, coût 900€).
 - Imprimante HP LaserJet (stockable, prix vente 300€, coût 200€).
 - Souris Logitech (stockable, prix vente 40€, coût 20€).

Résultat attendu : produits visibles dans le module **Inventaire et Ventes**.

Exercice 5 : Crédation des partenaires

1. Crédier 2 fournisseurs :
 - *Fournitures IT SA*.
 - *OfficeTech France*.
2. Crédier 2 clients :
 - *École Numérique 75*.
 - *Entreprise StartUp Paris*.

Résultat attendu : contacts bien classés (clients / fournisseurs).

Partie 4 – Scénarios pratiques

Exercice 6 : Achat fournisseur

1. Alice passe une commande à *Fournitures IT SA* pour :
 - 10 ordinateurs Dell XPS 13.
 - 20 souris Logitech.
2. Valider la commande.
3. Réceptionner la marchandise (dans Inventaire).

Résultat attendu : stock mis à jour (10 PC, 20 souris).

Exercice 7 : Vente client

1. Lucas crée un devis pour *École Numérique 75* :
 - o 5 ordinateurs Dell XPS 13.
 - o 10 souris Logitech.
2. Envoyer le devis → confirmer la commande.
3. Livrer la commande (**Inventaire** → **Livraison**).
4. Générer la facture → marquer comme payée.

Résultat attendu :

- Stock mis à jour (reste 5 PC, 10 souris).
 - Facture générée et payée.
-

Partie 5 – Analyse

Exercice 8 : Reporting

1. Aller dans le module **Facturation** → *Rapports* → *Ventes*.
2. Vérifier le chiffre d'affaires généré.
3. Aller dans **Inventaire** → vérifier le stock restant.

Résultat attendu :

- 5 ordinateurs + 10 souris en stock.
 - Rapport de ventes affichant les factures payées.
-

- QCM rapide (ex. : “Quelle est la différence entre un produit stockable et consommable ?”).
- Vérification pratique : chaque étudiant doit avoir une facture validée et un stock cohérent.