ODOO: MODULE ACHAT

C'est le module qui gère tout ce qui concerne les achats (devis, bon de commande, demande de prix, appel d'offre etc.) dans une entreprise

I- Configuration du module achat

La configuration du module achat comprend 03 grandes parties :

1-Logistique

Dans cette partie on peut:

Paramétrer la marge d'erreur de livraison

Cette option est importance car permet d'anticiper les retards de livraison du fournisseur.

- Configurer les bons de commande

Ici on peut déterminer à quel moment un bon d'achat est éditable ou pas et également le configurer de telle sorte qu'il ne soit plus modifiable une fois qu'il a été validé.

- Elaborer un mécanisme de validation des bons d'achats

Vous pouvez déterminer que l'achat du produit X se fait en une étape (c'est-à-dire que le responsable en charge du magasin peut commander et acheter sans une requête préalable ce produit).

Il est possible également de limiter ces pouvoirs en y instaurant un seuil et une somme au-delà duquel pour effectuer un achat, le bon devra être d'abord approuver et valider par un certain nombre de personne.

2-Commande fournisseur

C'est ici que ce paramètre certains de détails du contrat entre vous et le fournisseur :

- La possibilité d'intégrer des variantes dans les produits ou articles qu'il vous livre

Par exemple pour un produit X, est-ce qu'il est permis qu'il vous livre ce produit dans des variantes (tailles, couleur, modèle, forme etc.) différentes ?

Choix de la gestion des unités de mesure (poids, volume etc.)

C'est une option qui est importante lorsqu'on traite avec une société de livraison par DHL qui vous facture les livraisons selon les unités de mesure de votre colis (vos produits).

- Paramétrer le prix de revient de vos articles en fonction de celui du fournisseur

C'est vous qui déterminé à combien vous désirez prendre revendre les articles après avoir calculé le coût de chaque article.

Générer des demandes de devis d'un produit à plusieurs fournisseurs

Cette option est important quand on est nouveau sur un marché et on désire le prix réel ou abordable pour un produit. Cette démarche s'appelle "appel d'offre".

Déterminer les alarmes

Avec odoo vous pouvez bloquer l'achat d'un produit et même bloquer un client qui emmerde par exemple sur votre site de e-commerce.

3-Emplacement & entrepôts

Dans cette partie on peut:

- Configurer les entrepôts et emplacements

C'est ici que vous créez vos différents entrepôts et les étagères où stocker les différents produits par catégorie.

- Déterminer le trajet que doit respecter la livraison

Selon votre choix vous pouvez dire que la livraison du produit Y se fait en une étape (usine du fournisseur → entrepôt).

Ou que la livraison se fait en plusieurs étapes (Usine du fournisseur \rightarrow entrepôt₂ \rightarrow magasin etc.).

II- Configuration des produits

Module achat/achats/articles/créer" remplir le formulaire/sauvegarder.

a- Informations générales

Il s'agit d'entrer les infos de l'article telles que :

- Le nom du produit et son image
- La nature du produit

Cela revient à dire si c'est produit qui peut être **et/ou** vendu, acheté, instauré dans une note de frais.

Le type d'article

Cela veut simplement dire d'informer si le produit est de type stockable, consommable ou si c'est un service rendu.

NB: lorsque le produit est consommable il n'y'a pas de possibilité de gérer les stocks de ce produit.

- La catégorie du produit

Elle est importante car c'est là-bas où se lie la relation entre l'inventaire et la comptabilité.

Dans la partie catégorie, on peut :

- Déterminer la méthode de valorisation du produit :
- **Prix standard :** on valorise selon le prix préétablit par une institution en ce qui concerne ce produit à l'échelle national ou international.
- **Coût moyen :** c'est pour qui déterminer le prix après alors calculer son prix de revient.
- **Prix réel :** correspond au prix auquel vous avez prix chez le fournisseur.

• Le type de valorisation de l'inventaire

Vous indiquez si odoo doit faire les inventaires de façon automatique ou si vous préférez les faires vous-même manuellement.

Déterminer vos comptes revenus (où les ventes seront enregistrées) et dépenses (où les achats ou charges seront enregistrées).



b- Inventaires

Ici vous pouvez indiquer:

- Le type d'approvisionnement

Approvisionnement à la commande : signifie que, dès que le produit est vendu odoo le commande directement au fournisseur sans avoir vérifier au préalable le stock.

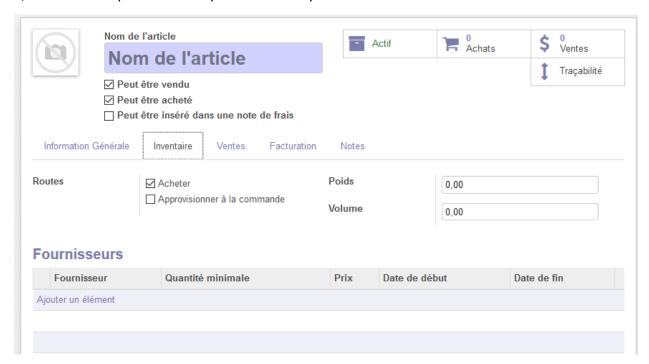
Approvisionnement selon les règles préétablies : il s'agira tout d'abord de définir d'approvisionnement (crée un minimum et un maximum dont dépendra les commandes au(x) fournisseur(s)

Les unités de mesure du produit

NB: Ces unités de mesure sont importantes lorsqu'on traite avec des sociétés de livraison qui font les facturations selon les mesures du colis

Le(s) fournisseur(s) de ce produit

Pouvez parametrer cette partie en y insererant des critères au choix par exemple : la quantité necessaire selon X fournisseur, les periodes auquelles vous commandez chez le fournisseur Z ou Y, les differents prix selon les quantités et les periodes d'achat etc.



c- Ventes

Vous avez la possibilité d'indiquer ici les de livraison au client lors de la vente d'un produit.



d- Facturation

Dans l'onglet facturation vous indiquerez où prendre/verser l'argent lors de l'achat/vente de l'article déterminé. Il est possible d'insérer les taxes appliquées à l'achat/vente ; ça sera nécessaire lors de la comptabilité.



Pour chaque article vous pouvez choisir la politique de facturation appliquée :

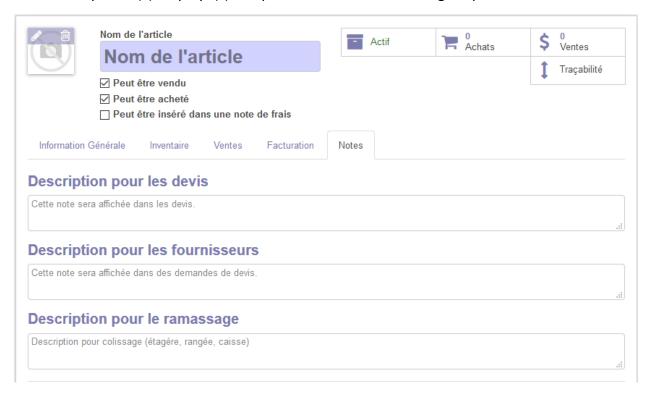
Quantités commandées : signifie que une fois qu'un client à passer une commande, il la paye directement.

Quantités livrées : le client ne paye les articles commandes que lorsqu'on les lui a livrés.

e- Notes

L'onglet notes est nécessaire pour :

- Paramétrer les informations que vous souhaitez voir sur tous vos rapports externes
- Insérer une description particulière des produits commandés au(x) fournisseur(x)
- Indiquez au(x) employé(s) l'emplacement exact où est rangé le produit commandé.



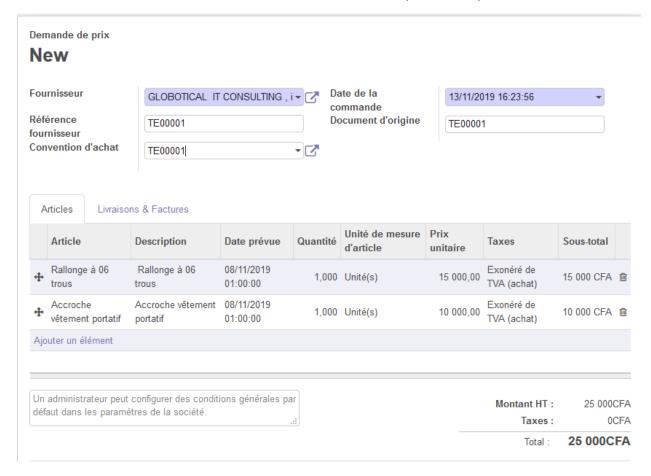
III- Création d'une demande de prix

Achat/demande de prix/ créer/" remplir le formulaire/sauvegarder.

Lorsqu'on veut faire une demande d'un produit quelconque à un fournisseur on procède comme suit :

On choisit le fournisseur auquel est adressé la demande de prix

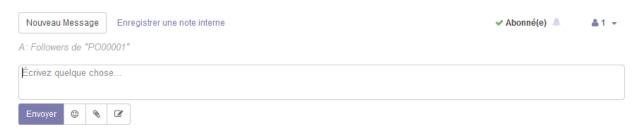
- Vous mettez une référence interne qui peut-être un N° de tel ou un indice (que vous aurez choisi lors de la configuration de son produit que vous souhaité avoir le prix)
- Vous choisissez l'article dont vous souhaitez avoir le prix er remplissez les modalités



Prix unitaire: c'est le prix auquel vous désirez acheter l'article au fournisseur.

NB: cette demande de prix peut être imprimable ou envoyé par mail (Fig.)

La demande de prix présente un avantage important qui est celui de pouvoir communiquer avec le fournisseur en dessous de la demande de prix en cliquant sur "nouveau message" ou de communiquer en interne sur cette note avec mes supérieurs hiérarchiques en cliquant sur "enregistrer une note interne".



Rédiger un courriel ×

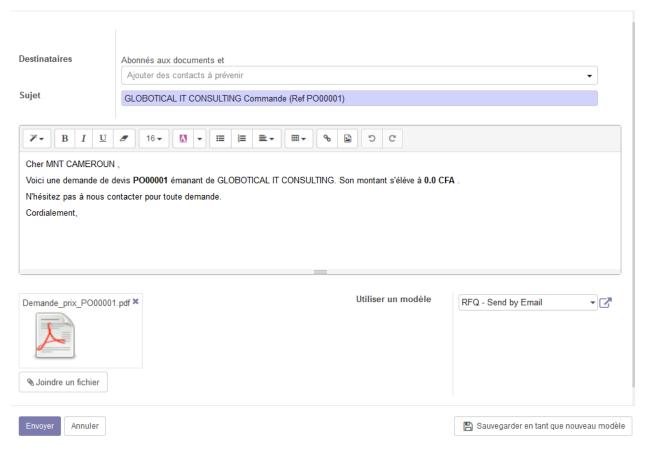
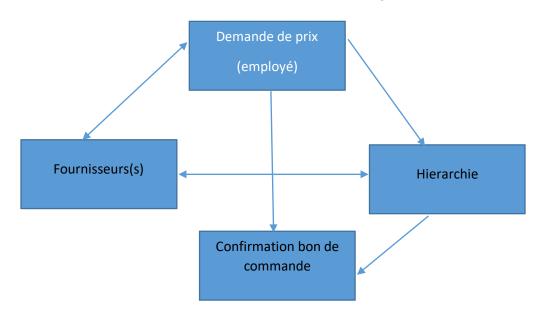


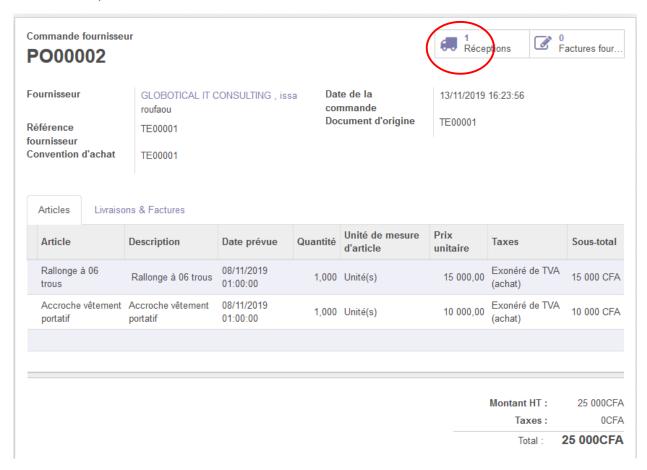
Fig: Exemple d'une demande prix envoyé par email.

> Cheminement d'une demande de prix

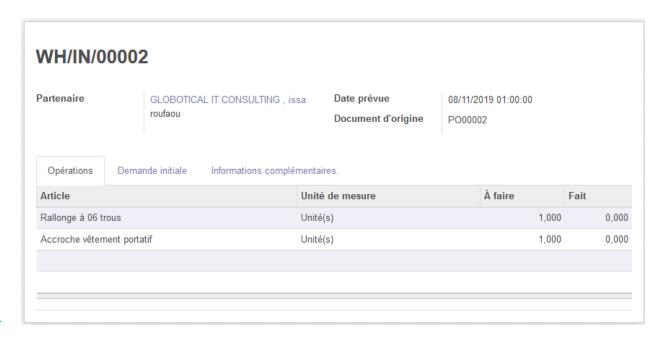


- Une fois la demande de prix envoyé on attend la réponse du fournisseur et ou de la hiérarchie pour confirmer le bon de commande.

Une fois un bon de commande confirmé, vous aurai à la droite une voiture avec le nombre de demande de prix confirmé.



 Si vous cliquez sur cette voiture on vous redirigera sur une interface où vous pourrez valider "le bon de livraison "ainsi il sera indiqué sur le bon WH/IN/ LE NUMERO DU BON



NB: Cette validation est nécessaire car permet d'établir le lien avec l'inventaire pour le nombre de produit commandé.

IV- Relation entre le module achat et les autres modules

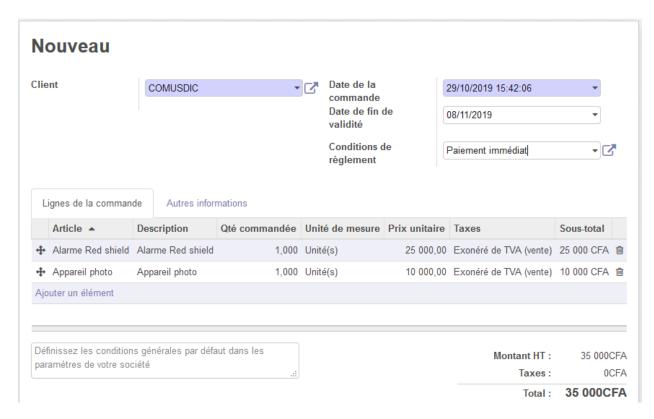
a- Cas du module vente : création d'un devis

Lorsqu'une règle d'approvisionnement a été établie sur un article et que l'on vend une quantité X de ce même article, on constatera qu'une demande de prix sera envoyé automatiquement au fournisseur de cet article.

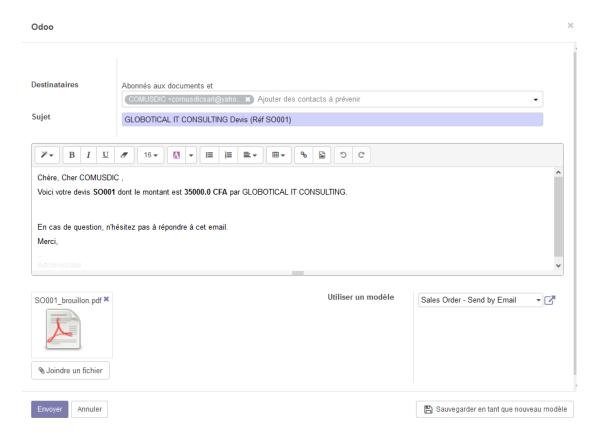
Pourquoi cela ? tout simplement parce que, les règles d'approvisionnement sont établies pour que l'on ne soit jamais en rupture de stock.

Si l'on doit vendre ces articles, il faudra " créer un devis" en indiquant :

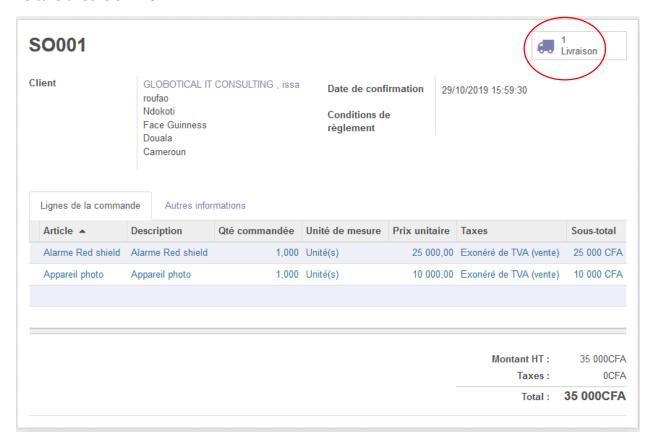
- Le nom du client
- La date de la commande
- Le délai de validité de cette commande
- Les conditions de payement de la commande
- Les produits qui ont été commandés avec les quantités et prix



Ce devis peut être envoyé au client par email ou format papier pour validation. Une fois la réponse du client reçu il sera confirmé.



NB: pour savoir que votre devis a été effectivement confirmé vous verrez à votre droite une voiture avec le chiffre 1



b- Cas du module inventaire : rapport d'inventaire

Ce module permet de voir les mouvements (achats/ventes) effectués dans votre entrepôt en ce qui concerne les articles.

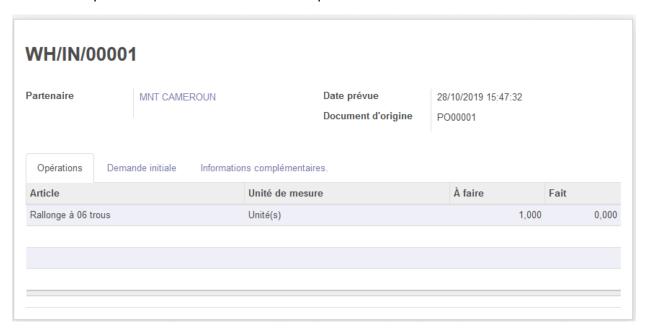
Ici vous voyez à l'instant T toutes les réceptions et transferts à faire pour les différents articles.

• Exemple d'une réception

Lorsqu'on bon de commande a été envoyé à fournisseur vous verrez dans le module inventaire cette indication si dessous.



Si vous cliquez dessus vous ayez une fiche portant les indications WH/IN/N°du bon de commande des articles que vous recevrez dans votre entrepôt.



Exemple d'une livraison à réaliser à un client

Quand un client passe la commande d'un article et que le devis a été confirmé vous verrez dans le module inventaire "livraison à faire"

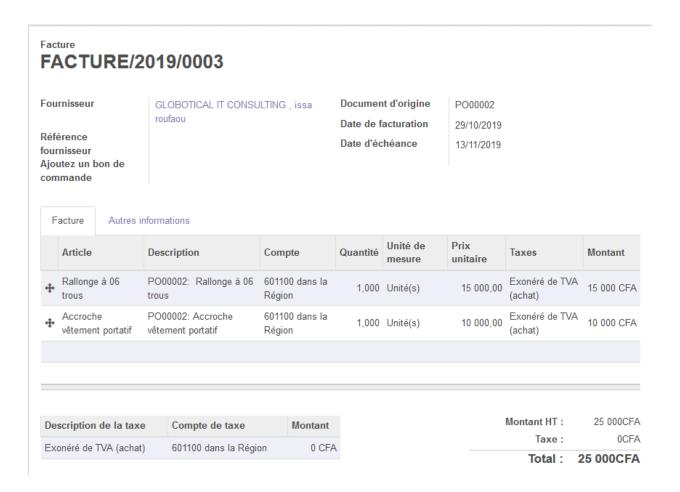


Une fois cliquez dessus vous verrez le bon de livraison avec les différentes informations WH/OUT/ N° du devis



c- Cas du module facturation

Une fois une demande de prix validée, il est possible d'établir une facture pour aider à la comptabilité.



On distingue 03 types de factures :

Facture en état brouillon : c'est une facture où on peut encore modifier les informations

Facture ouverte : c'est une facture où on ne peut plus modifier les informations pour des raisons légales.

Facture privée : c'est une facture qui a déjà été enregistrée.

V- Création des conventions d'achat

On distingue deux types de convention d'achat :

L'appel d'offre

C'est le principe d'envoyer plusieurs demandes de prix à différents fournisseurs pour ne choisir à la fin que la plus favorable à notre budget.

Type de contrat Données pour nouveaux devis Type de contrat Lignes Utiliser les lignes du contrat appel d'offre Ne pas créer de lignes de Type de sélection du Choisir une seule demande de prix (exclusive) O demande de devis contrat automatiquement Choisir plusieurs demandes de Quantité Utiliser les quantités du contrat O Définir les quantités manuellement

La commande à livraison échelonnée

C'est un contrat qui s'effectue entre le fournisseur et vous pour que les quantités commandées ne soient pas livrées en une seule fois mais plutôt par intervalle de temps.

Type de contrat		Données pour nouveaux devis	
Type de contrat	commande à livraison échelonnée	Lignes	 Utiliser les lignes du contrat
Type de sélection du contrat	Choisir une seule demande de prix (exclusive) Choisir plusieurs demandes de prix	Quantité	Ne pas créer de lignes de O demande de devis automatiquement O Utiliser les quantités du contrat O Définir les quantités manuellement

a- Réalisation d'un appel d'offre

Pour créer un appel d'offre on entre les informations ci-dessous :

- Type de contrat
- La date limite de l'accord
- La date de commande /livraison
- Les différents articles et les quantités

