

Les objectifs incluent la compréhension de l'intégration des applications d'entreprise, des fonctionnalités des ERP, la procédure de mise en place d'un ERP dans une entreprise, ainsi que la manipulation d'Odoo dans divers domaines tels que la gestion commerciale, la CRM, la gestion de stock et le service après-vente. Le cours est structuré en cinq chapitres, abordant l'introduction aux ERPs, la gestion des ventes et CRM avec Odoo, la gestion des achats et logistique, la comptabilité et finance, ainsi que l'administration et configuration d'Odoo.

La problématique soulevée concerne la nécessité d'une communication continue entre les divers processus au sein de l'entreprise pour éviter les problèmes de synchronisation. Les ERP (Progiciels de Gestion Intégrée) sont présentés comme des systèmes logiciels complexes qui gèrent l'ensemble des processus de l'entreprise en utilisant une seule base de données pour garantir l'intégration. Les utilisateurs partagent la même base de données, nécessitant un serveur de données puissant et sécurisé. La mise en place et la configuration d'un ERP peuvent être complexes, impliquant une gestion minutieuse des droits des utilisateurs et une formation adéquate pour assurer une maîtrise de l'outil.

Les ERPs doivent être capables de gérer plusieurs aspects tels que les entités, associations, devises, langues, législations, plans de comptes et axes d'analyse en comptabilité analytique. Ils comportent généralement trois environnements de travail : développement, test et production. Le coût d'acquisition d'un ERP dépend du périmètre envisagé pour la solution, des licences, du matériel, de l'intégration et de la maintenance. Les coûts d'un projet de mise en place d'un ERP sont répartis entre les licences, le matériel, l'intégration et la maintenance, avec des pourcentages variant selon les besoins de l'entreprise.

Les ERP libres (opensource) tels qu'Odoo offrent des licences gratuites avec la possibilité d'extensions payantes. En revanche, les ERP commerciaux impliquent des coûts de licence et de maintenance, avec des leaders tels que SAP, Oracle Business Suite et Microsoft AX. Odoo, en tant qu'ERP open source, est présenté comme une solution complète et flexible, offrant des modules gratuits et payants pour répondre aux besoins spécifiques des entreprises. La création de bases de données multiples dans Odoo est possible, facilitant la gestion des solutions SaaS.

En conclusion, la mise en place d'un ERP nécessite une évaluation rigoureuse des besoins de l'entreprise, une planification minutieuse des coûts et une gestion efficace du projet pour garantir le succès de l'implémentation. Le texte discute des différentes options d'installation d'Odoo, un logiciel ERP, pour les entreprises.

Trois types d'installations sont présentés : le serveur dans les locaux de l'entreprise, le serveur en tant que machine virtuelle hébergée par un fournisseur de services Cloud, et l'installation en mode SaaS (Software as a Service). Chaque option présente des avantages et des inconvénients en termes de sécurité, de personnalisation, de coûts et de performances en fonction de la connexion Internet. Le choix de l'installation dépend des besoins de l'entreprise, de sa taille et de la répartition géographique de ses utilisateurs Odoo.

L'installation en mode SaaS est avantageuse car elle décharge l'entreprise de la gestion du serveur Odoo, permet un accès depuis n'importe où avec des performances liées à la connexion Internet, et réduit les coûts globaux. Cependant, les possibilités de personnalisation sont limitées et la connexion Internet doit être stable. Le texte souligne également l'importance de choisir soigneusement le fournisseur de services Cloud pour éviter les mauvaises surprises en termes de fiabilité et de compétence.

En ce qui concerne la configuration de l'ERP Odoo, plusieurs étapes doivent être suivies après la création d'une nouvelle base de données, telles que le paramétrage de l'entreprise, l'installation des modules nécessaires, la définition des utilisateurs et de leurs droits d'accès, ainsi que la personnalisation des données si nécessaire.

Le texte aborde également la gestion des ventes et du CRM dans Odoo. Il met en avant l'importance du service ventes pour la dynamique générale de l'entreprise et souligne que le succès des activités de vente repose souvent sur une gestion efficace de la relation client, également connue sous le nom de CRM. Odoo propose une gamme de fonctionnalités préconfigurées pour la CRM, telles que la gestion des prospects, des partenaires, des opportunités, des réunions, du service après-vente, etc.

Enfin, le texte mentionne la gestion des partenaires, des contacts et des pistes dans Odoo. Les partenaires peuvent être de différents types (fournisseurs, clients, employés, etc.) et sont organisés en catégories hiérarchisées pour faciliter la segmentation et la gestion des relations. Les contacts représentent les employés des partenaires et peuvent être associés à différentes adresses. Les pistes, quant à elles, représentent des clients potentiels ou des opportunités de vente à explorer, avant d'être converties en partenaires ou opportunités de vente.

**CRM** | Gestion de la relation client, ensemble de fonctionnalités pour gérer tous les aspects des relations avec les clients et les fournisseurs.

**ERP** | Progiciel de Gestion Intégrée, système logiciel complexe qui prend en charge la gestion de l'ensemble des processus de l'entreprise.

**Emplacement d'entrée** | Zone de stockage où les produits sont reçus dans un entrepôt.

**Emplacement de sortie** | Zone de stockage où les produits sont prélevés pour être expédiés depuis un entrepôt.

**Emplacement de stock** | Zone de stockage principale où les produits sont conservés dans un entrepôt.

**Facture client** | Document émis par une entreprise pour demander le paiement d'un produit ou service fourni à un client.

**Facture fournisseur** | Document reçu par une entreprise pour demander le paiement d'un produit ou service fourni par un fournisseur.

**Facture proforma** | Facture préliminaire sans numéro attribué, utilisée pour suivre les dettes des clients.

**Numéro de série** | Identifiant unique attribué à un produit individuel pour permettre sa traçabilité.

**Odoo** | ERP open source créé en 2001 par la société Odoo S.A., actuellement à la version 17, utilisant PostgreSQL comme SGBD et développé en Python.

**Opportunité** | Possibilité de conclure un contrat potentiel entre l'entreprise et le prospect, résultant de la conversion d'une piste qualifiée.

**Piste** | Client potentiel ou opportunité de vente éventuelle, généralement non qualifié et non attribué à une personne spécifique pour le suivi.

**Prix moyen pondéré** | Méthode de calcul du coût moyen d'un produit en fonction de ses différentes entrées en stock.

**Stock actuel** | Quantité réelle d'un produit disponible en stock à un moment donné.

**Stock planifié** | Quantité prévue d'un produit après avoir pris en compte les livraisons et réceptions en attente.

**Stockable** | Type de produit dans Odoo pouvant être suivi en stock, associé à des emplacements spécifiques et pouvant faire l'objet de mouvements de stock.

**Traçabilité des produits** | Capacité à suivre l'historique et la localisation des produits tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

**Unité de mesure** | Standard utilisé pour quantifier un produit, pouvant être converti en d'autres unités de mesure de la même catégorie