

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**

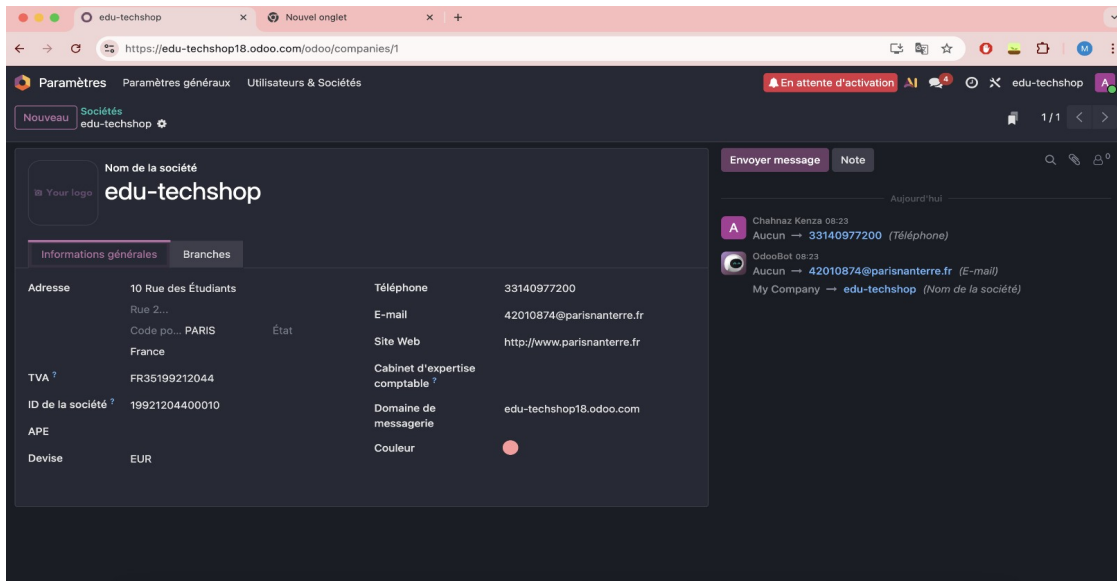
Résultat attendu : une base prête avec les 4 modules activés.

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.

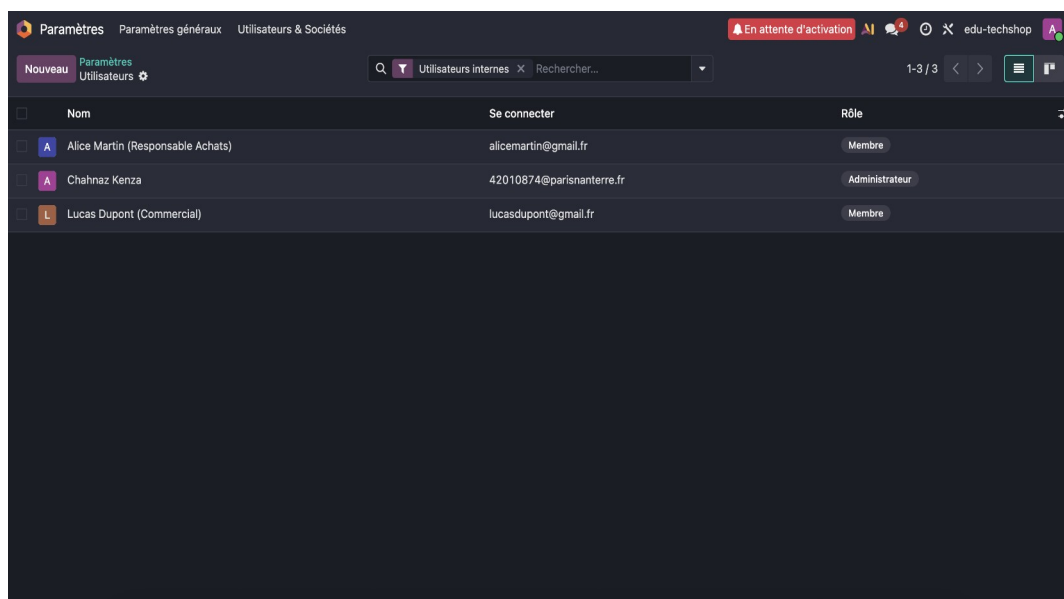
Résultat attendu : fiche entreprise complète.



Exercice 3 : Gestion des utilisateurs

1. Créer 2 utilisateurs :

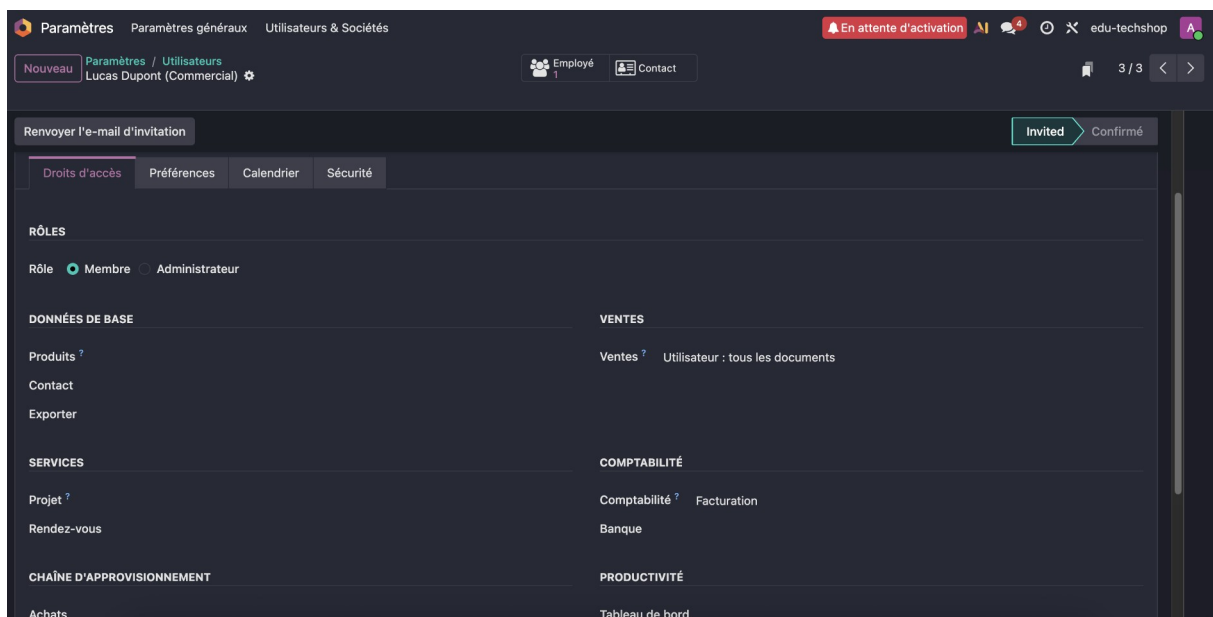
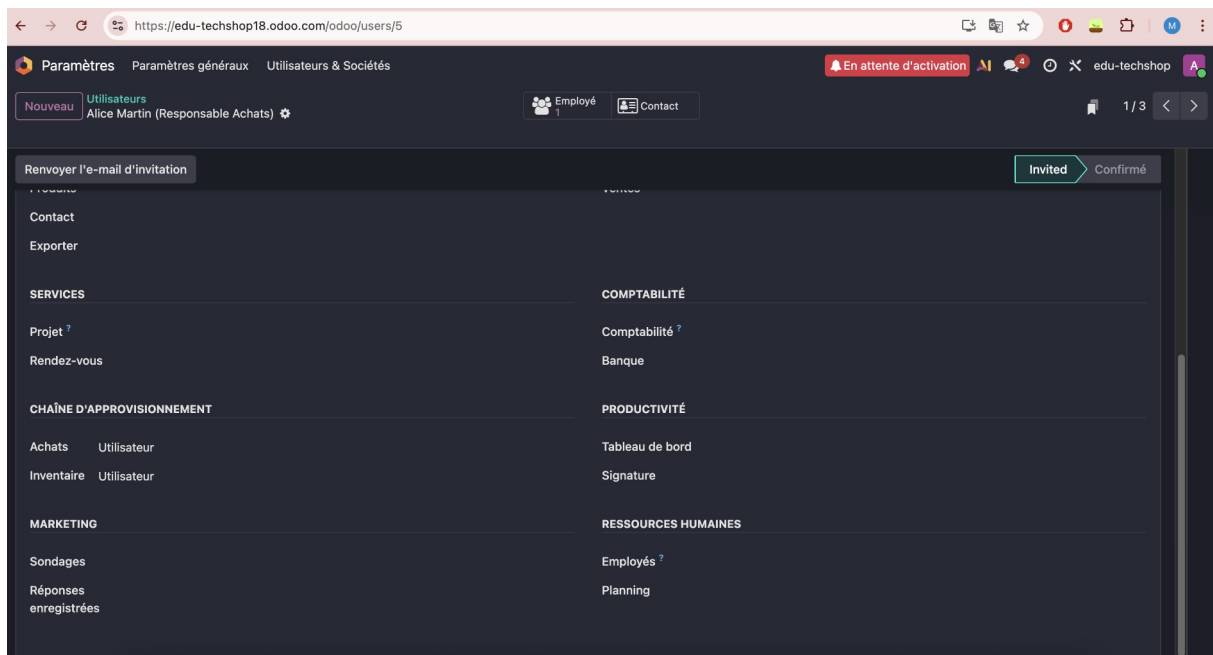
- Alice Martin (Responsable Achats).
- Lucas Dupont (Commercial).



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 : Création des produits

1. Créer 3 produits :

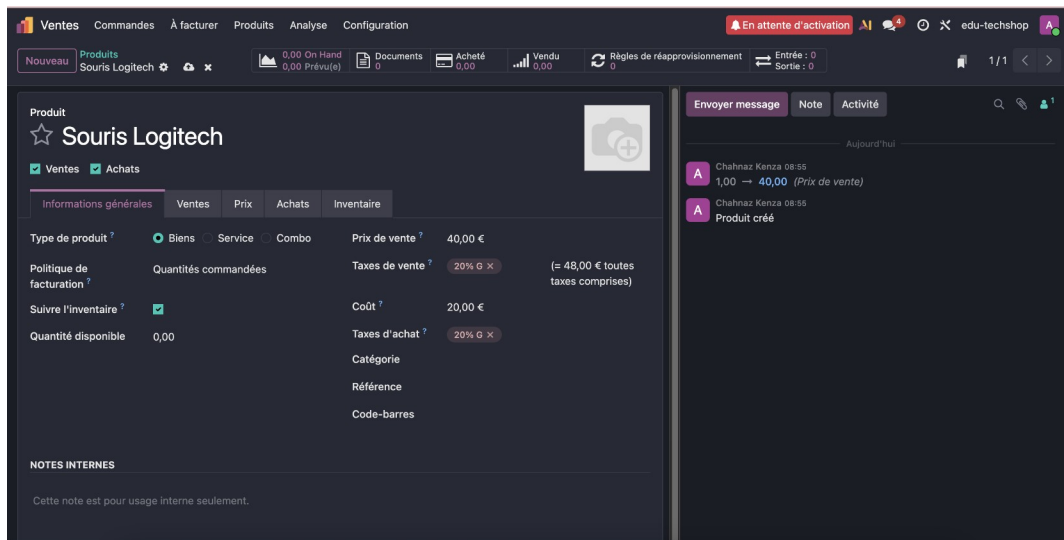
- Ordinateur portable Dell XPS 13 (stockable, prix vente 1200€, coût 900€).

The screenshot shows the 'Produit' (Product) creation form for 'Ordinateur portable Dell XPS 13'. The form is divided into several sections: 'Informations générales', 'Ventes', 'Prix', 'Achats', and 'Inventaire'. The 'Ventes' tab is active, showing the 'Type de produit' as 'Biens', 'Prix de vente' as '1 200,00 €', 'Taxes de vente' as '20% G X', and 'Coût' as '900,00 €'. The 'Inventaire' tab shows 'Quantité disponible' as '0,00'. The 'Achats' tab shows 'Taxes d'achat' as '20% G X'. The 'Informations générales' tab shows 'Politique de facturation' as 'Quantités commandées', 'Suivre l'inventaire' as 'Oui', and 'Quantité disponible' as '0,00'. The 'NOTES INTERNES' section is empty. The right sidebar shows a chat window with messages from 'Chahnaz Kenza'.

- Imprimante HP LaserJet (stockable, prix vente 300€, coût 200€).

The screenshot shows the 'Produit' (Product) creation form for 'Imprimante HP LaserJet'. The form is divided into several sections: 'Informations générales', 'Ventes', 'Prix', 'Achats', and 'Inventaire'. The 'Ventes' tab is active, showing the 'Type de produit' as 'Biens', 'Prix de vente' as '300,00 €', 'Taxes de vente' as '20% G X', and 'Coût' as '200,00 €'. The 'Inventaire' tab shows 'Quantité disponible' as '0,00'. The 'Achats' tab shows 'Taxes d'achat' as '20% G X'. The 'Informations générales' tab shows 'Politique de facturation' as 'Quantités commandées', 'Suivre l'inventaire' as 'Oui', and 'Quantité disponible' as '0,00'. The 'NOTES INTERNES' section is empty. The right sidebar shows a chat window with messages from 'Chahnaz Kenza'.

- Souris Logitech (stockable, prix vente 40€, coût 20€).

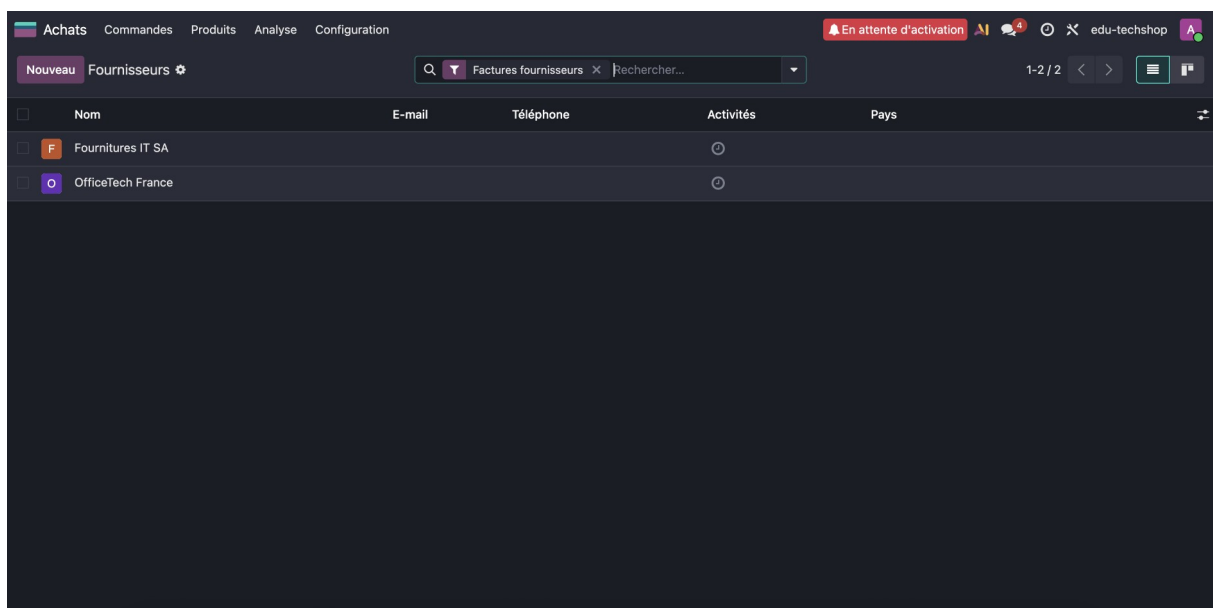


Résultat attendu : produits visibles dans le module **Inventaire** et **Ventes**.

Exercice 5 : Création des partenaires

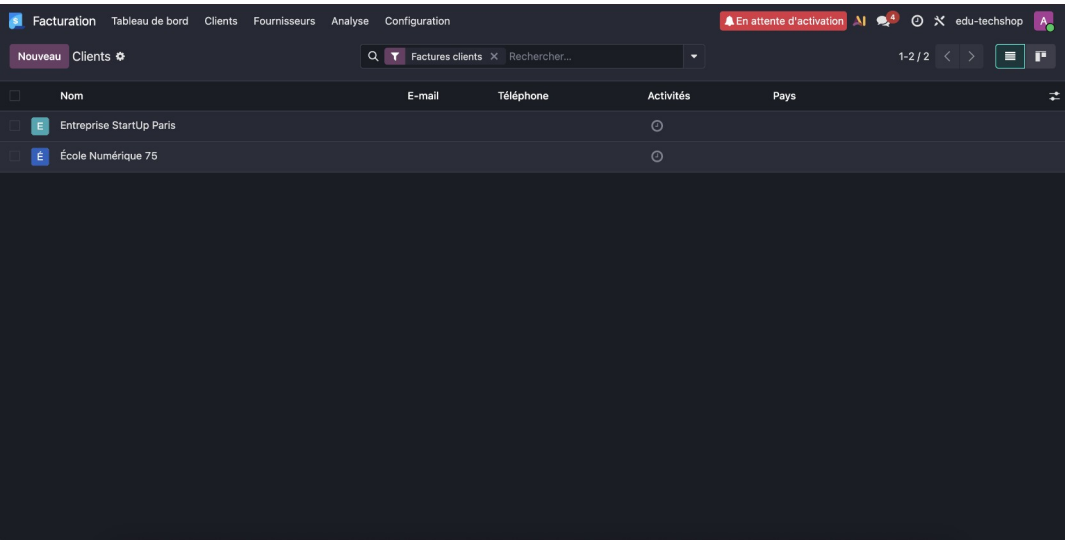
1. Créer 2 fournisseurs :

- *Fournitures IT SA.*
- *OfficeTech France.*



2. Créer 2 clients :

- *École Numérique 75.*
- *Entreprise StartUp Paris.*

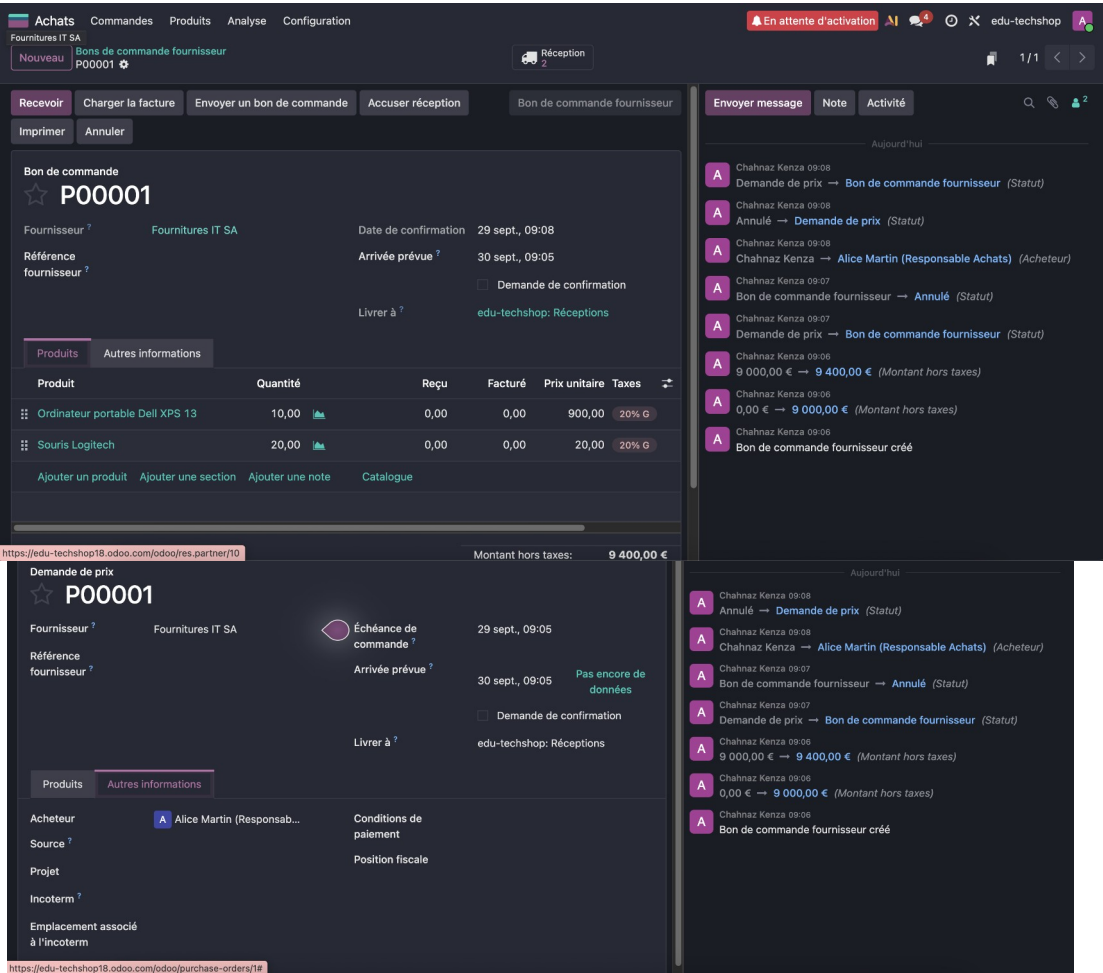


Résultat attendu : contacts bien classés (clients / fournisseurs).

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* :
 - 5 ordinateurs Dell XPS 13.
 - 10 souris Logitech.

S00002

Client : École Numérique 75

Date de la commande : 29 sept., 09:13

Liste de prix : Default (EUR)

Conditions de paiement : Immédiat

VENTES

Vendeur : Lucas Dupont (Commercial)

Équipe commerciale : Ventes

Signature en ligne : ☒

Paieement en ligne : ☐

Référence client

Étiquettes

FACTURATION

Position fiscale : ?

Mode de paiement

Projet : ?

Lignes de commande

Produit	Quantité	Déjà livré	Facturé	Prix unitaire	Taxes
Ordinateur portable Dell XPS 13	5,00	0,00	0,00	1 200,00	20% G
Souris Logitech	10,00	0,00	0,00	40,00	20% G

Montant hors taxes: 6 400,00 €

TVA 20%: 1 280,00 €

Total: 7 680,00 €

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.

Produit	Scheduled	Utilisateur	Disponible	Counted	Différence
Ordinateur portable Dell XPS 13	31 déc.		5,00		Historique
Souris Logitech	31 déc.		10,00		Historique

-
- 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.