

# Odoo

# TD1 - Informations permanentes & flux de commande simple

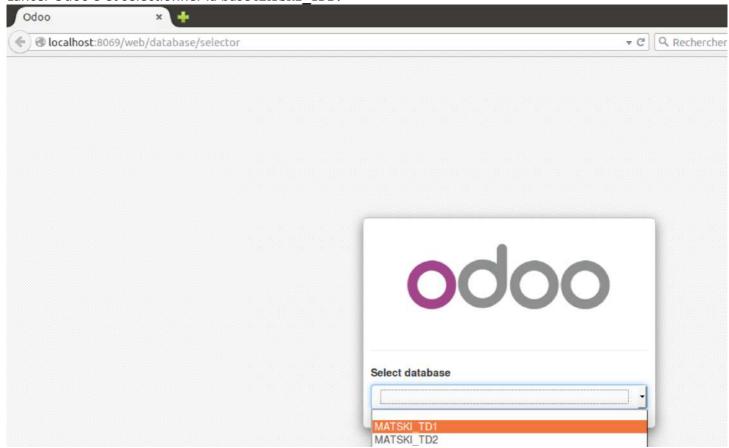
#### Remarques:

En vert, figurent les remarques liées aux aspects fonctionnels d'Odoo.

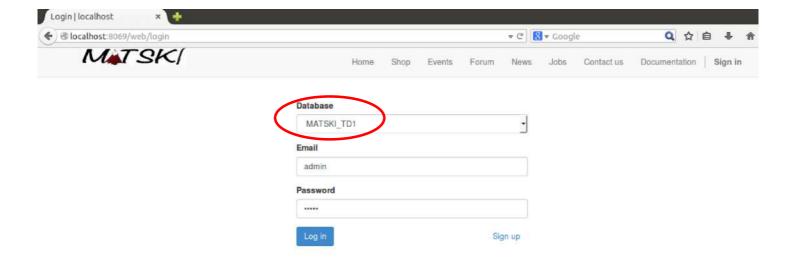
En jaune, figurent les remarques liées aux aspects techniques d'Odoo.

### **DEMARRAGE DE LA BASE**

Lancer Odoo 8 et sélectionner la base MATSKI TD1.



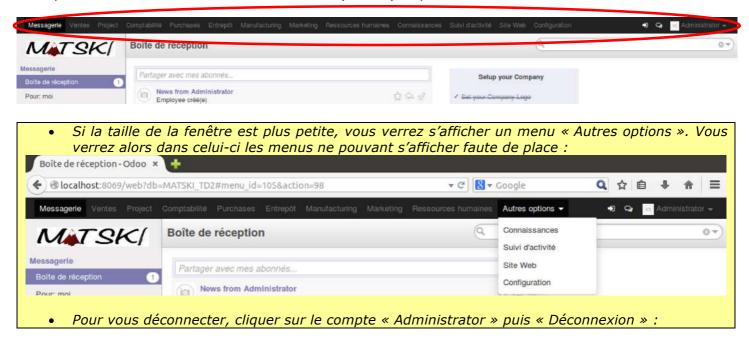
Saisir l'utilisateur admin et son mot de passe admin. Cliquer sur « Log in ».

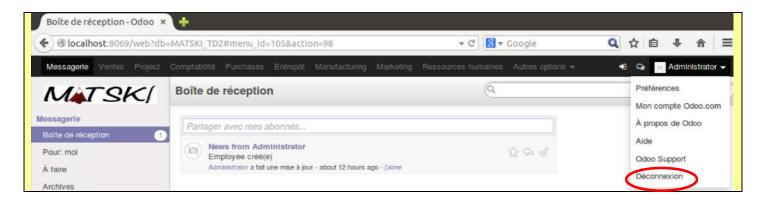


Vous voilà connecté à Odoo en tant qu'administrateur (vous avez tous les droits).



Vous pouvez visualiser l'ensemble des modules (menus) disponibles :





NE PAS TENIR COMPTE DES DATES FIGURANT SUR LES COPIES D'ECRAN. PAR DEFAUT, LAISSER LA DATE DU JOUR, SAUF INDICATION CONTRAIRE DANS L'ENONCE.

#### **PARTIE 1 - INFORMATIONS PERMANENTES**

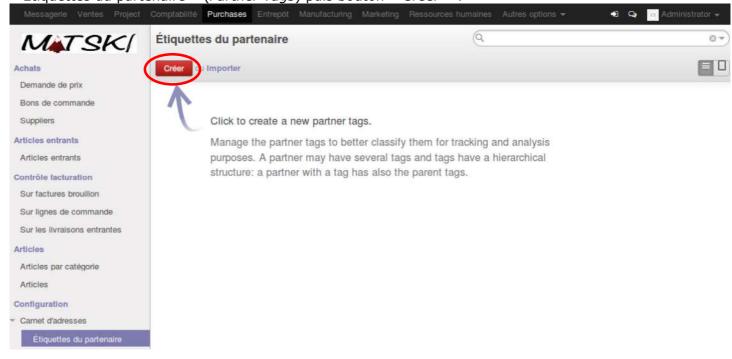
#### **OBJECTIFS**

Cette partie a pour objectif de découvrir les différentes informations permanentes dont a besoin le système d'information dans le cadre d'une gestion courante. Elles sont regroupées dans deux modules celui des partenaires, qui comprend aussi bien la définition de la société que ses clients et fournisseurs, et celui des produits.

#### **CREATION DES CATEGORIES DE FOURNISSEURS**

La société MATSKI, grossiste en matériel de ski et de montagne est basée en Haute-Savoie, à proximité de la frontière Suisse. Nous allons d'abord créer des fournisseurs en Suisse. Nous créerons également une nouvelle catégorie de fournisseurs pour les fournisseurs suisses. Dans Odoo, une catégorie correspond à une « étiquette ».

Utiliser le module ACHATS (Purchases). Dans le menu Configuration > Carnet d'adresses, cliquer sur « Etiquettes du partenaire » (Partner Tags) puis bouton « Créer » :





Cliquer sur le bouton « Sauvegarder » pour valider la création.

Créer ensuite la catégorie « Fournisseur Suisse », fille de « Fournisseur » :



Cliquer sur le bouton « Sauvegarder » pour valider la création.

Basculer en mode « Vue liste » pour visualiser les catégories que vous venez de créer.



De la même façon, créer une sous-catégorie « Fournisseur Français » dans la catégorie « Fournisseur ».





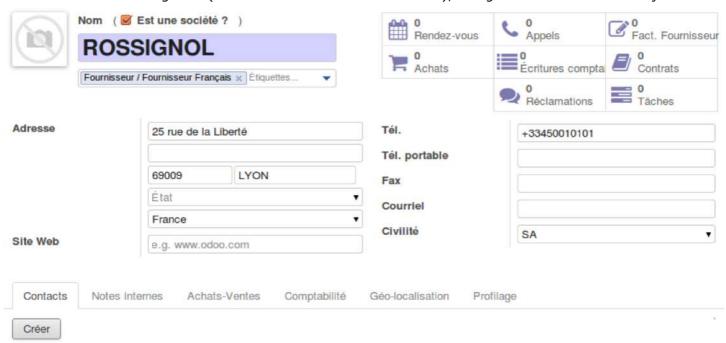
#### CREATION DES FOURNISSEURS

Nous pouvons maintenant créer nos deux fournisseurs : « Rossignol » et « Nidecker ».

Nous allons, pour cela, utiliser le module ACHATS (PURCHASES), ensuite menu Achats > Fournisseurs (Suppliers).

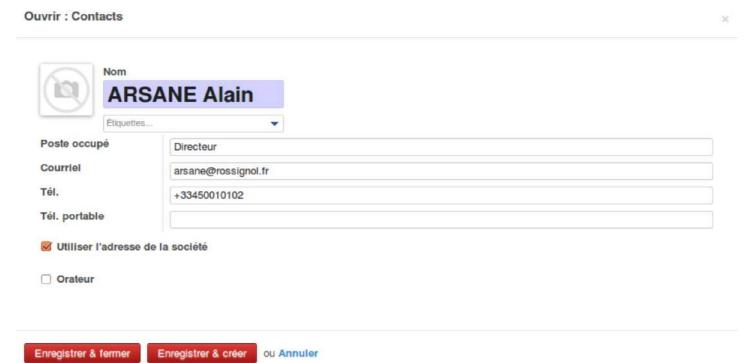
Cliquer sur le bouton « Créer » puis renseigner les informations sur les fournisseurs, leurs contacts et leurs coordonnées.

Créer la société « Rossignol » (cocher la case « Est une société »), catégorie « Fournisseur Français » :



Il est possible de créer des sites de société ou des contacts. Dans ce cas, il faut décocher la case « Est une société ? » et rattacher le site ou le contact à la société mère précédemment créée (au niveau du champ « Société »).

Cliquer sur le bouton « Créer » de l'onglet « Contacts » pour ajouter un contact.

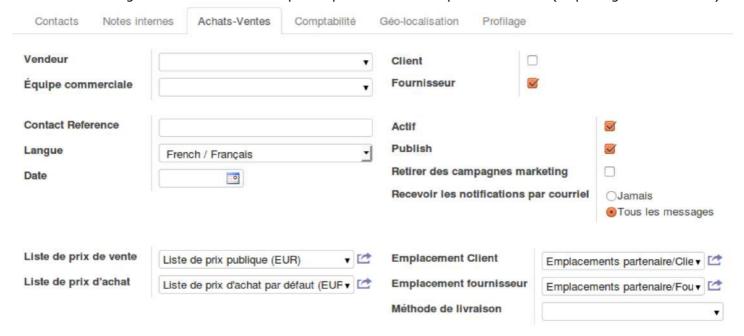


Alain Arsane a son bureau dans les locaux de la société Rossignol. Il est également possible de définir des adresses différentes.

Cliquer sur « Enregistrer & Fermer » pour fermer le formulaire de contacts. Le contact est alors créé :

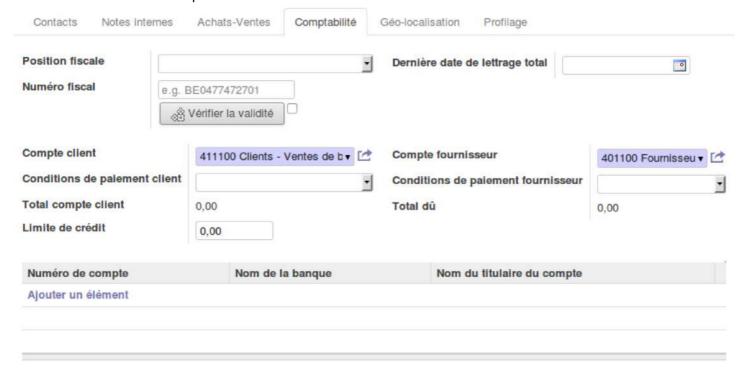


Vérifier dans l'onglet « Achats-Ventes » que ce partenaire n'est que fournisseur (et pas également client) :

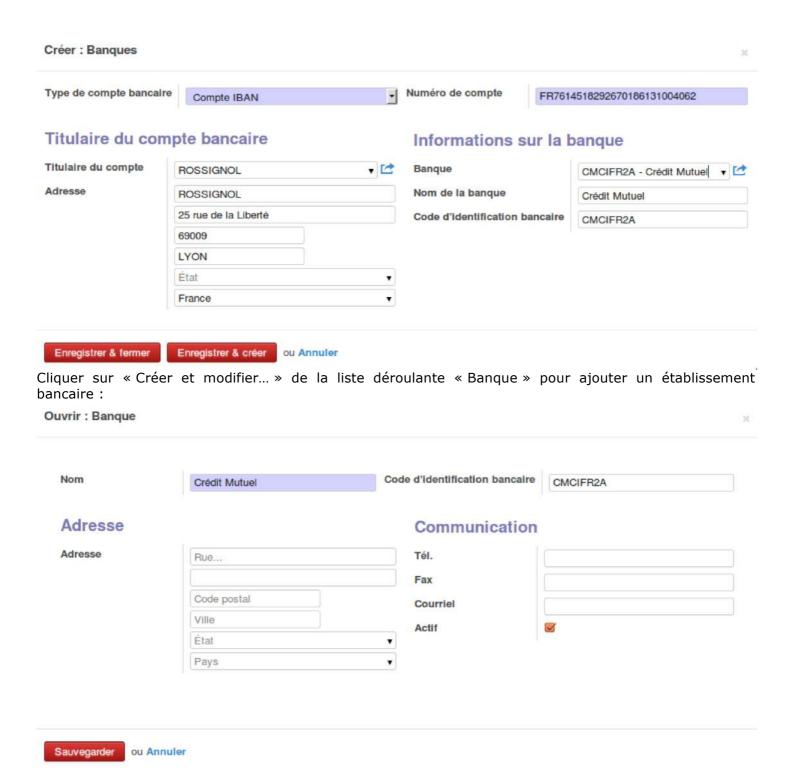


Cliquer sur le bouton « Sauvegarder » pour enregistrer le fournisseur.

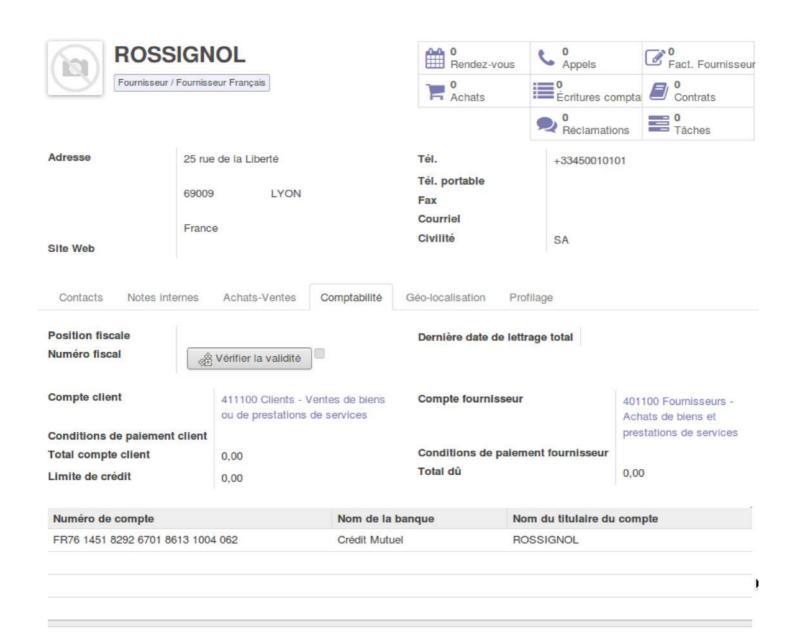
Dans l'onglet « Comptabilité », ajouter un compte bancaire (voir écran page suivante). Pour cela, cliquer sur le bouton « Modifier » pour modifier la fiche.



Pour cela, cliquer sur « Ajouter un élément ». Créer le compte numéro FR7614518292670186131004062. Ne pas mettre d'espace dans le numéro du compte. Odoo vérifiera la validité du compte IBAN et rajoutera les espaces automatiquement.

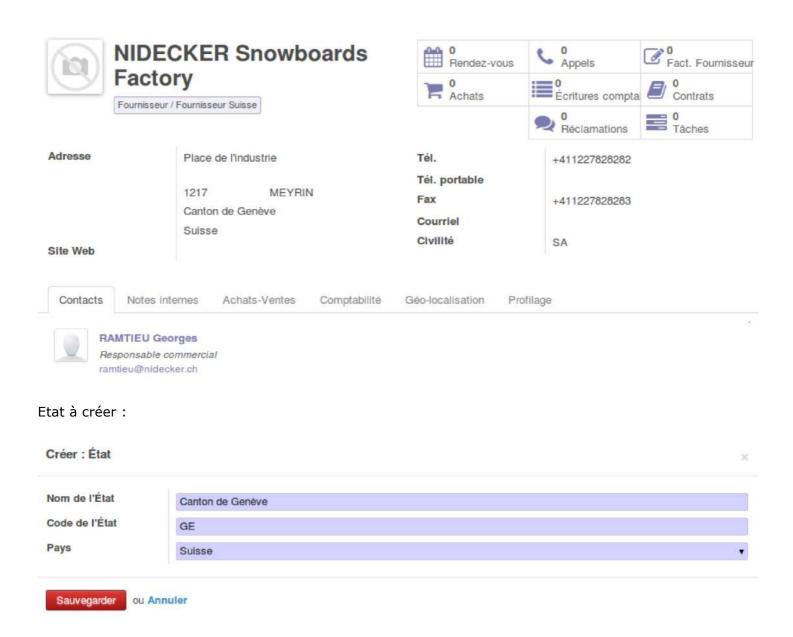


Enregistrer le compte puis le fournisseur. Le compte IBAN est alors vérifié et formaté.



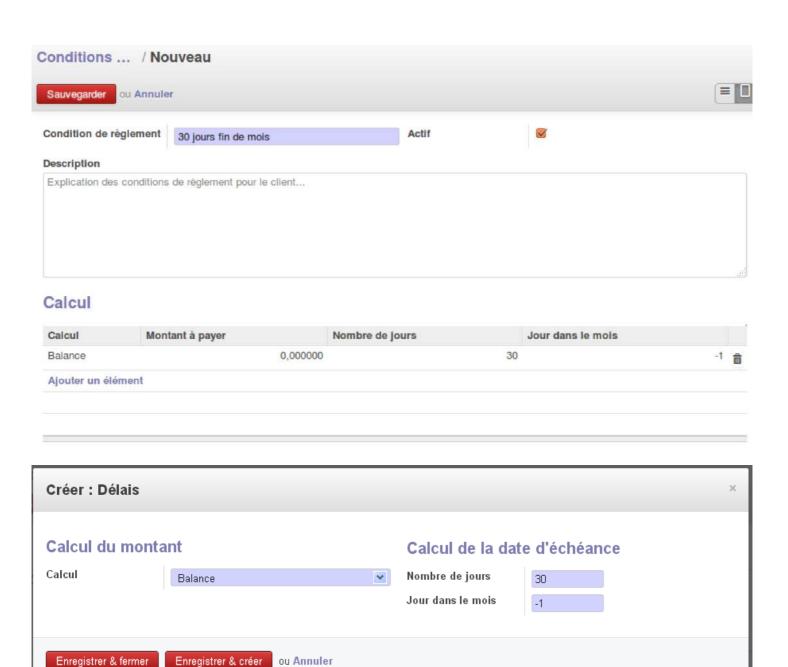
Créer ensuite la société « Nidecker ». Ne pas oublier de la rattacher à la catégorie des fournisseurs suisses. Créer en outre un état, ici, le canton de Genève (Cf. écran page suivante). Pour cela, dans la liste déroulante, cliquer sur « Créer et modifier... ».

Vous cocherez « Utiliser l'adresse de la société » pour le contact.



#### **CREATION DES CLIENTS**

Dans le module *COMPTABILITE*, menu *Configuration > Divers > Conditions de règlement*, vous allez d'abord créer une nouvelle condition de paiement qui sera appliquée aux clients créés.



Pour comprendre le calcul saisi, passer le curseur de la souris sur chaque intitulé de champ afin de visualiser l'aide (info-bulles).



Valider l'enregistrement.

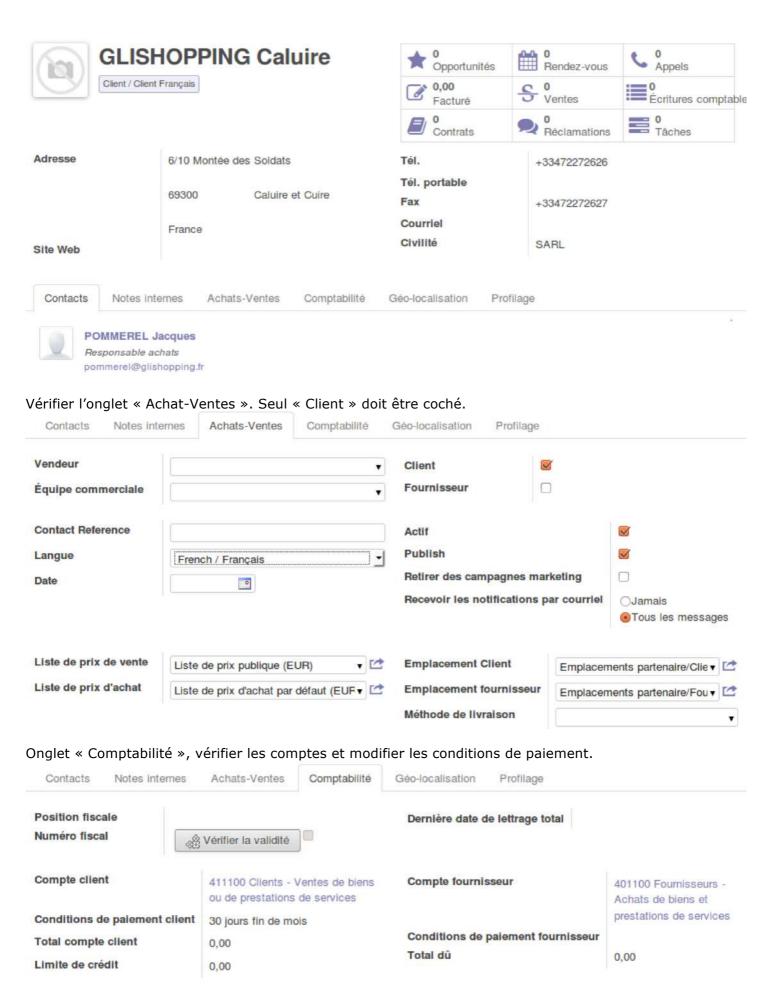
Aller dans le module VENTES, puis menu Ventes > Clients.

Vous allez créer deux clients de type société. Vous utiliserez l'adresse de la société pour chaque contact.

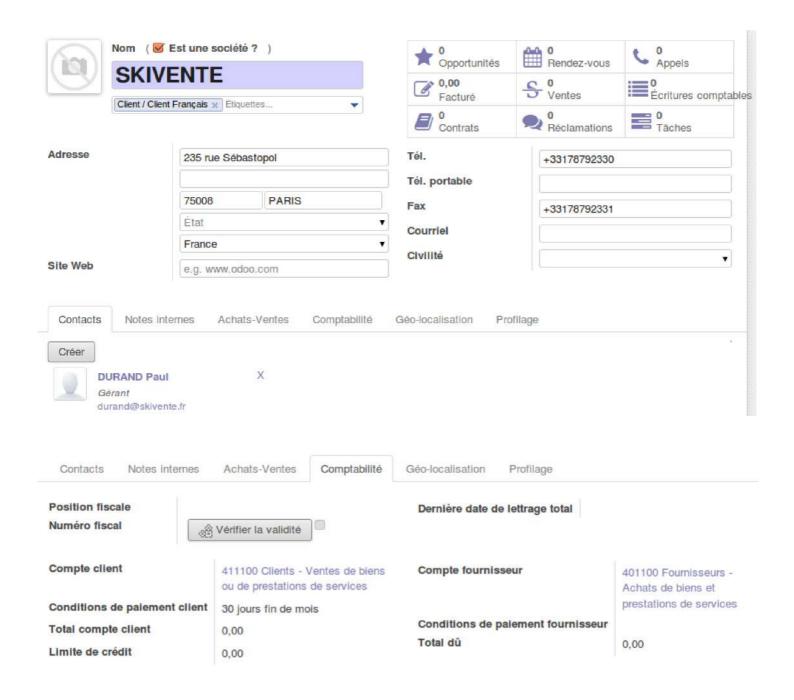
Vous veillerez à créer la catégorie « Client » puis les sous-catégories « Client Français » et « Client hors France ». Vous rattacherez les deux clients à la bonne catégorie.

Vous pourrez soit ajouter les catégories directement dans les formulaires clients ou dans le menu Configuration > Carnet d'adresses > Etiquettes du partenaire (Tags).

#### GLISHOPPING à Caluire et Cuire



#### 2. SKIVENTE à Paris



#### **CREATION DES PRODUITS**

La société MATSKI commercialise les types de produits suivants :

- Matériel de ski alpin : skis alpins, chaussures et bâtons.
- Matériel de ski nordique : skis nordiques, chaussures et bâtons.
- Matériel de snowboard : snowboards et chaussures.
- Matériel de montagne : luge, paret.
- Compléments alimentaires.

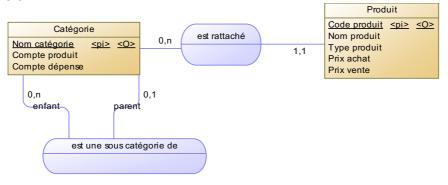
Pour segmenter encore plus ces matériels, il est prévu de les détailler en sous-types, par exemple le ski alpin peut-être de type « polyvalent », « freestyle », « freeride », « racing » ou « randonnée ».

C'est à l'intérieur de ces sous-types que l'on trouvera les articles réels comme le ski « Rossignol Storm 12 » qui appartient à la sous-catégorie « Freestyle » de la sous-catégorie « Skis » de la catégorie « Matériel de ski alpin » ou encore la planche « SL séries » fabriquée par Nickeder et qui appartient à la sous-catégorie « Alpine » de « Snowboards » de « Matériel de snowboard ».

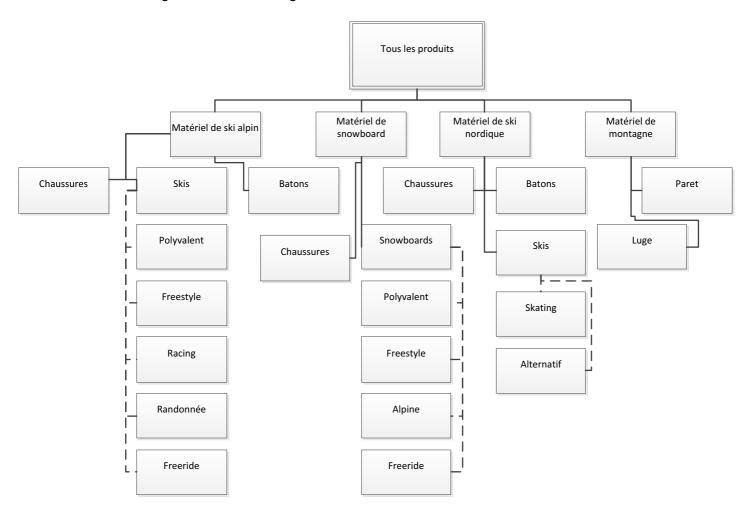
#### CREATION DES CATEGORIES DE PRODUITS

La notion de catégorie de produits reprend cette notion de segmentation en types et sous-types de produits nécessaire à la différentiation des matériels chez MATSKI.

#### Présentation du modèle :



Présentation des catégories et sous-catégories :



Pour créer une nouvelle catégorie, il est nécessaire d'aller dans le module VENTES puis dans le menu Configuration > Catégories d'articles et attributs (Product Categories & Attributes) > Catégories d'articles.

Une partie des catégories a déjà été ajoutée.

Nom
Tous les articles
Tous les articles / Matériel de ski alpin
Tous les articles / Matériel de ski alpin / Batons
Tous les articles / Matériel de ski alpin / Chaussures
Tous les articles / Matériel de ski alpin / Skis
Tous les articles / Matériel de ski alpin / Skis / Freestyle
Tous les articles / Matériel de ski alpin / Skis / Polyvalent

Cliquer sur la catégorie Tous les Articles / Matériel de ski alpin.



Il s'agit de la catégorie « Matériel de ski alpin » appartenant à la catégorie mère « Tous les articles ».

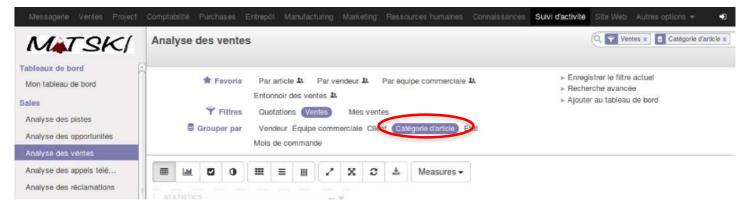
•	numéros de comptes Propriétés du c	utilisés lors de la création des catégoi ompte	ries :			
	Compte de revenus	707100 Marchandises (ou groupe) A				
	Compte de dépenses	607100 Marchandise (ou groupe) A				
Les catégories de produits sont ainsi liées à l'application de comptabilité et déterminent les comptes de produits et de charges par défaut pour la facturation.						

Créer la catégorie « Matériel de snowboard » et ses sous-catégories :

Tous les articles / Matériel de snowboard
Tous les articles / Matériel de snowboard / Chaussures
Tous les articles / Matériel de snowboard / Snowboards
Tous les articles / Matériel de snowboard / Snowboards / Alpine

Attention : il ne faut pas saisir le « / ». Ce caractère permet de différencier une catégorie mère de sa catégorie fille . Syntaxe : « Catégorie mère / catégorie fille ».

Ce type d'arborescence est essentiel car il permet de suivre facilement les ventes, pistes et opportunités de vente pour chaque gamme de produit. Par exemple, dans le module *SUIVI D'ACTIVITE*, le menu *Sales > Analyse des ventes* permet de visualiser les ventes par catégorie d'articles (pour le moment, il n'y a aucune ligne !).

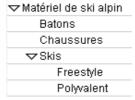


#### CREATION DES PRODUITS

Le premier produit est un ski alpin polyvalent, l' « Experience 83 TPX » fabriqué par Rossignol, avec comme attributs, son nom « Experience 83 TPX » et un code « PA1212 ».

C'est un produit acheté puis vendu ; il est stockable ; la livraison se fait sur stock (« méthode d'approvisionnement »). C'est un article que l'on achète et non produit (« méthode de fourniture »).

Pour créer un nouveau produit, il faut utiliser le module *VENTES*, puis le menu *Produits (Products) > Articles par catégorie*, puis choisir la catégorie/sous-catégorie adéquate (ici, « Polyvalent »).



Cliquer ensuite sur le bouton « Créer ».

Remarque : la catégorie sélectionnée est visible dans l'onglet « Comptabilité » (Accounting) du produit.



Saisir les informations suivantes dans l'onglet « Information » :

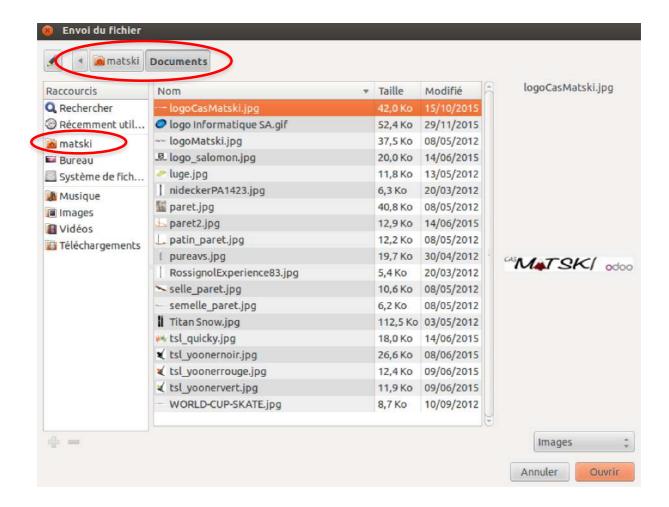


Ajouter (copier-coller) la description du produit :

« Construction : structure sandwich sous les pieds pour l'accroche/cap aux extrémités pour la facilité de déclenchement, noyau fibre de verre/Basalt, protection spatule en inox/caoutchouc, spatule Cascade, construction qui mélange de la fibre de verre et du métal pour réduire l'inertie et le poids des spatules. Lignes de côtes (spatule, patin, talon) : 132/83/120

Rayon de courbe en mètres : 15,5 m/176 »

Insérer l'image (fichier Rossignol Experience 83. jpg situé dans matski puis documents). Pour cela, cliquer sur celle-ci puis modifier.



#### Unité de mesure (d'achat / de vente) :

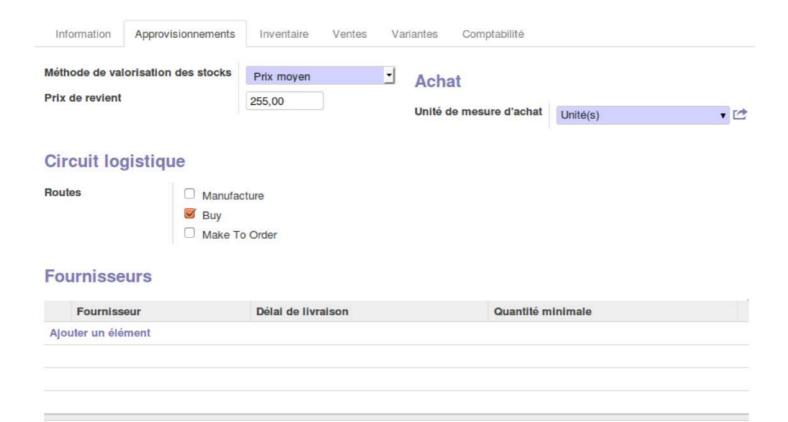
L'unité de mesure d'achat et l'unité de mesure de vente sont l'unité(s) dans notre cas, c'est-à-dire la pièce : on achète et on vend à la pièce. Nous pouvons trouver comme mesure l'heure, le jour, le kg, etc. Ainsi, il est, par exemple, possible d'acheter à la tonne et de revendre au kg. Dans le cas de la vente d'un service, l'unité pourra être par exemple le jour ou l'heure de travail effectif.

#### Type d'article :

- Article stockable : le produit est utilisé dans la gestion des stocks et son réapprovisionnement peut être pris en compte par les règles de stocks minimal/maximal.
- Service: n'apparait pas dans les mouvements de stock. Ex. prestation de formation.
- Consommable. Les consommables sont des produits physiques qui sont traités comme les produits stockables (on peut les acheter, les livrer et les produire), sauf qu'ils ne sont pas pris en compte dans la gestion de stock. Odoo considère donc qu'il y en a toujours suffisamment. Vous pouvez utiliser ce genre de produit pour représenter l'eau ou l'électricité consommée. En cas de nomenclature, le prix d'un consommable est inclus dans le prix final du produit mais il n'y a jamais besoin de lancer une commande ou une production pour ce produit.

#### Onglet « Approvisionnements »:

C'est un produit dont la méthode d'approvisionnement (Routes) est l'achat (« Buy ») auprès d'un fournisseur avec consommation du stock existant (laisser décoché « Make to Order »).



- Méthode de valorisation des stocks :
  - Le prix standard représente le prix d'achat manuellement mis à jour à la fin d'une période, en général annuelle.
  - Le prix moyen est calculé automatiquement en fonction des entrées en stock (moyenne pondérée des prix d'achat).
  - Le prix réel représente le prix d'achat du dernier article vendu (sorti du stock).

- « Circuit logistique (routes) » pour les articles stockables et consommables (pas de route pour les services) :

Routes	Explication
Manufacture	Le produit est fabriqué par les ressources internes de l'entreprise.
Buy	Le produit est acheté auprès d'un fournisseur (nécessite une demande de prix auprès du fournisseur)
Make to order (MTO)	Si la case « Make to order » (=MTO) est cochée, on fabrique (si « Manufacture » coché) ou achète (si « Buy » coché) à la demande, i.e. suite à la commande d'un client (flux tendu). Une commande au fournisseur (=demande de prix) ou un ordre de fabrication est automatiquement généré. Ce type de circuit ne modifie pas le niveau de stock à moyen terme car la quantité réintroduite en stock est strictement égale à la quantité commandée par le client.  Si la case « Make to order » est décochée (= Make To Stock ou MTS), il s'agit d'une livraison sur stock (consommation du stock disponible). Il sera obligatoire de définir une règle de stock minimum pour chaque article. Si la quantité est trop faible, cette règle de stock va être utilisée pour générer les commandes d'achat ou les ordres de fabrication.

Pour un service, il est possible de créer une tâche automatiquement (gestion de projet) à chaque fois que ce service est vendu.

Cliquer sur « Ajouter un élément » et rattacher ce produit au fournisseur « Rossignol » en indiquant la quantité minimale d'achat par commande et le délai de livraison (en jours). Cliquer sur « Enregistrer & fermer ».

Créer: Fournisseur Séquence Fournisseur ROSSIGNOL 1 Nom de l'article chez le fournisseur Code de l'article chez le fournisseur Quantité minimale Unité de mesure fournisseur 1,00 Délai de livraison 7 Les prix ci-dessous sont seulement pris en compte lorsque la liste de prix est définie comme "basée sur les prix des fournisseurs". Quantité Prix unitaire Ajouter un élément Enregistrer & créer ou Annuler Enregistrer & fermer Onglet « Inventaire » (Inventory): Modifier l'état et le poids. Information Approvisionnements Inventaire Ventes Variantes Comptabilité Stock et variations prévues Quantité en stock 0,000 ⇒ Mettre à jour Réception 0,000 ⇒ Demander l'approvisionnement Quantité disponible 0.000 État Emplacement de stockage État Rayon Normal Responsable article Rangée Case Proprietés des emplacements de **Poids** contrepartie Volume 0,000

Enregistrer ce nouveau produit.

**Emplacement d'approvisionnement** 

Emplacement de production

**Emplacement d'inventaire** 

Emplacements Virtuels ▼ [2]

Emplacements Virtuels ▼ [#

Emplacements Virtuels ▼ [#

Poids brut

Poids net

5,2

5,2

Créer ensuite le produit « SL SERIES » fabriqué par NIDECKER. Cette planche de snowboard est de type « Alpine ».

Cette fois-ci, utiliser le menu *Products > Articles* et sélectionner le type « Alpine » dans l'onglet « Comptabilité ».

Insérer l'image (fichier nideckerPA1423.jpg situé dans Mes documents).

#### Ajouter la description suivante :

« CAMBRE : classique

NOYAU: bois lamellé collé vertical.

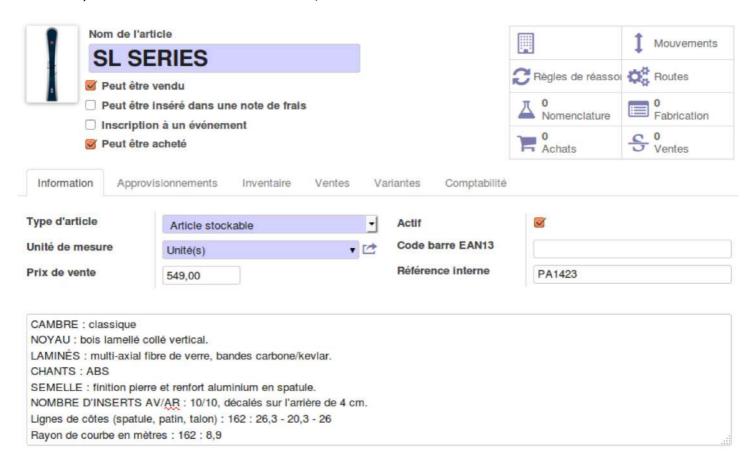
LAMINÉS : multi-axial fibre de verre, bandes carbone/kevlar.

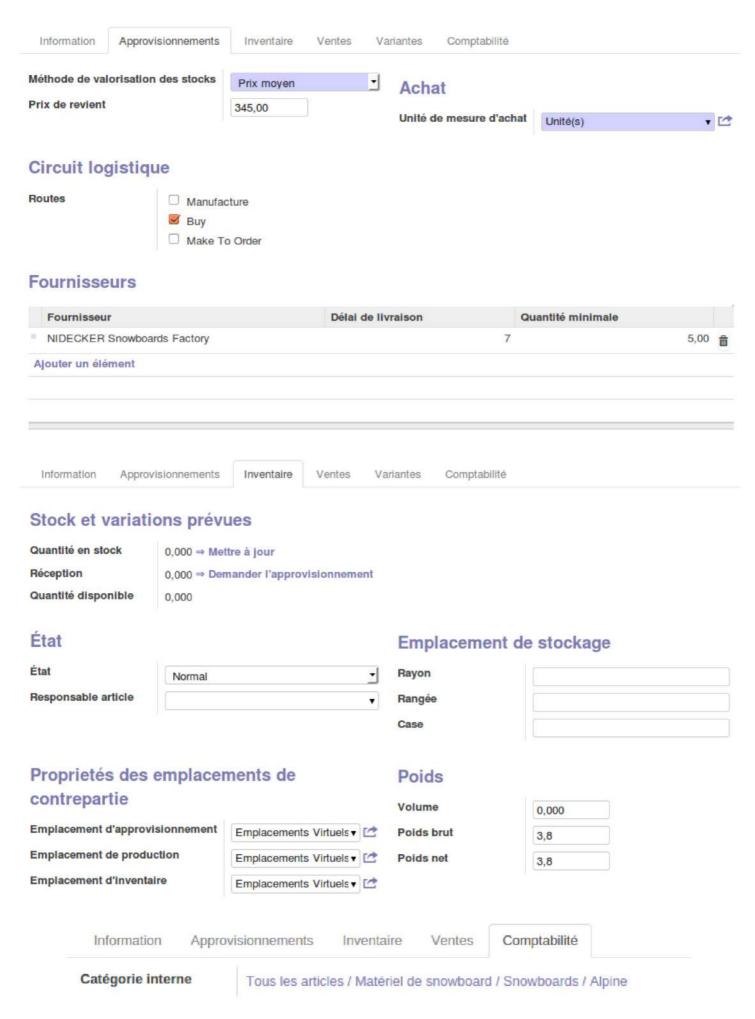
CHANTS: ABS

SEMELLE: finition pierre et renfort aluminium en spatule.

NOMBRE D'INSERTS AV/AR : 10/10, décalés sur l'arrière de 4 cm. Lignes de côtes (spatule, patin, talon) : 162 : 26,3 - 20,3 - 26

Rayon de courbe en mètres : 162 : 8,9 »

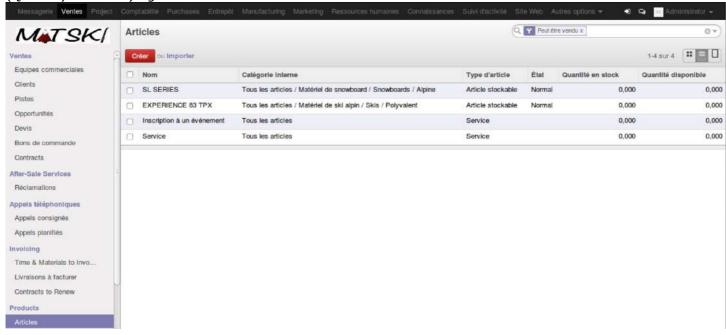




Enregistrer ce nouveau produit.

Comme nous pouvons le voir en basculant en mode liste, les produits ont, par défaut, une quantité en stock

(Quantity on hand) égale à zéro.



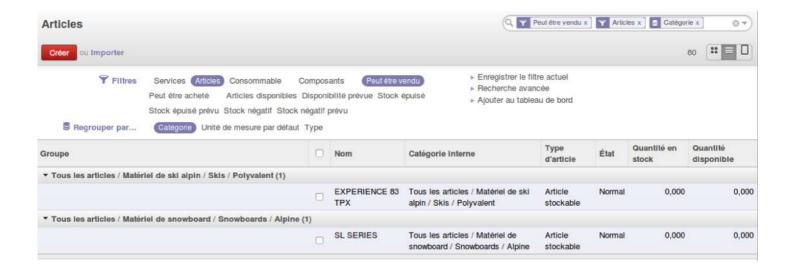
La quantité disponible (Quantity Available) tient compte du stock et des quantités en cours de réapprovisionnement (entrées) ou achetées par les clients (sorties).

#### Il est alors possible:

- 1. De passer une commande d'achat afin d'approvisionner le stock.
- 2. De faire un inventaire physique permettant de fixer le nombre d'articles en stock. Nous allons procéder de cette seconde manière, un peu plus loin dans ce TD.



Tester différentes options de filtrage et regroupement.



#### **VARIANTES D'ARTICLE**

Le produit « Experience 83 TPX » est vendu en trois tailles (160, 180 et 190 cm). L'acheteur peut également choisir le ski brut ou préparé (farté) par un technicien.

Pour faciliter cette gestion, nous allons créer trois variantes du produit en fonction de sa taille et 2 variantes correspondant à la préparation.

Ouvrir l'article et cliquer sur le bouton « Modifier ». Dans l'onglet « Variantes », cliquer sur « Ajouter un élément », puis sur « Créer et modifier » du champ « Caractéristique » pour créer la caractéristique « Taille » :

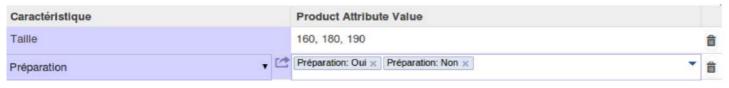


#### Sauvegarder.

Puis créer les trois tailles possibles dans « Product Attribute value ». Pour cela, saisir directement la valeur et cliquer sur « Créer "..." »



Créer de la même façon la caractéristique « Préparation » avec comme valeurs « Oui » et « Non ».



Vous pourrez à nouveau utiliser les caractéristiques créées avec leurs valeurs pour la définition de variantes d'autres produits.

Sauvegarder la fiche du produit.

On peut voir que 6 variantes de produits ont été créées correspondant à la combinaison des valeurs des

#### caractéristiques.

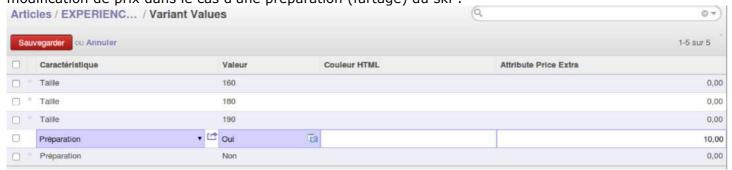


Cliquer sur le bouton « List of variants » pour visualiser les 6 combinaisons.



Nous allons maintenant définir une politique tarifaire pour le produit. La taille n'a pas d'influence sur le prix. Par contre, la préparation est facturée 10 euros.

Toujours dans l'onglet « Variantes » de l'article, cliquer sur le bouton « Variant Prices » et saisir la modification de prix dans le cas d'une préparation (fartage) du ski :



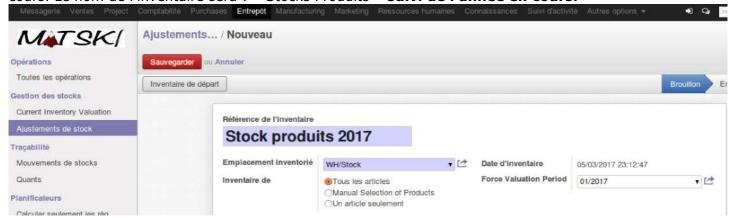
Retourner sur la liste des variantes dans l'article. On peut constater les trois nouveaux prix.



#### **INVENTAIRE PHYSIQUE**

Créer un inventaire physique indiquant le nombre d'articles en stock de chacune des 2 références (et de leurs variantes) créées précédemment. Normalement, cet inventaire est à faire en fin d'année.

Pour cela, utiliser le module *ENTREPOT*. Dans le menu *Gestion des stocks > Ajustements de stock*, créer un nouvel inventaire (bouton « Créer »). Vous fixerez la date de période d'évaluation à janvier de l'année en cours. Le nom de l'inventaire sera : « Stocks Produits » **suivi de l'année en cours.** 



L'inventaire sera fait pour tous les articles. Enregistrer.

Cliquer sur « Inventaire de départ » pour le démarrer. Ajouter les 7 lignes suivantes (après avoir cliqué sur le bouton « Modifier ») :

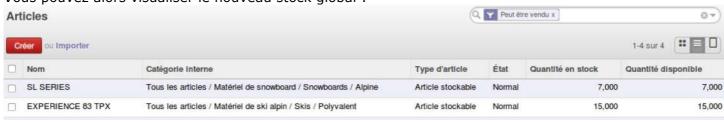
Référence de l'inventaire

# Stocks produits 2017

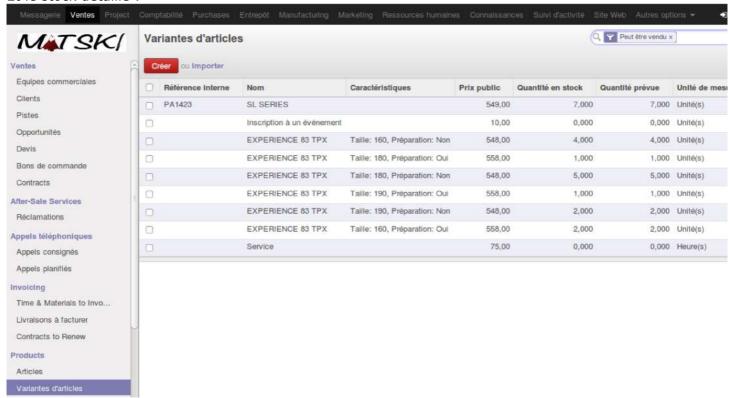
20 (1-1-2) POD - 1-1-2-2-2-2-2-2-2-2-2-2-2-2-2-2-2-2-2	WH/Stock Tous les articles		Date d'inventaire Force Valuation Period		04/03/2017 14:16:32			
nventaire de T					d 01/2017		• 🗠	
Détails de stock								
							⇒ Mettre les quantités	s à
Article	*	UoM	Emplacement	Colis	Quantité théor	ique	Quantité réelle	
[PA1423] SL SERIES		Unité(s)	WH/Stock			0,000	7,000	Ó
EXPERIENCE 83 TPX (160, ou	i)	Unité(s)	WH/Stock			0,000	2,000	á
EXPERIENCE 83 TPX (160, nor	1)	Unité(s)	WH/Stock			0,000	4,000	á
EXPERIENCE 83 TPX (180, oui	)	Unité(s)	WH/Stock			0,000	1,000	Ó
EXPERIENCE 83 TPX (180, nor	1)	Unité(s)	WH/Stock			0,000	5,000	ő
EXPERIENCE 83 TPX (190, oui	)	Unité(s)	WH/Stock			0,000	1,000	á
EXPERIENCE 83 TPX (190, nor	25	Unité(s)	WH/Stock			0,000	2,000	

Enregistrer puis valider l'inventaire. L'inventaire passe alors à l'état « Validé ».

Vous pouvez alors visualiser le nouveau stock global :



#### Et le stock détaillé :



La quantité en stock (« Quantity on hand ») correspond à la quantité stockée dans l'entrepôt. La quantité prévue (« Quantity available » ou quantité future) correspond à la quantité qui sera disponible quand tous les fournisseurs auront livré les commandes et quand la société aura livré tous ses clients. Ici ces 2 quantités sont égales car aucune commande d'approvisionnement ou commande client n'a encore été passée.

# PARTIE 2 - FLUX DE COMMANDE CLIENT SIMPLE : DU DEVIS A SON REGLEMENT

#### **OBJECTIFS**

Cette partie a pour objectif de découvrir un flux de vente complet avec la création d'un devis, d'une commande client, la livraison, l'enregistrement de la facture du client et son règlement.

Nous utiliserons les modules VENTES, ENTREPOT et COMPTABILITE d'Odoo.

#### **CAS COMPLET**

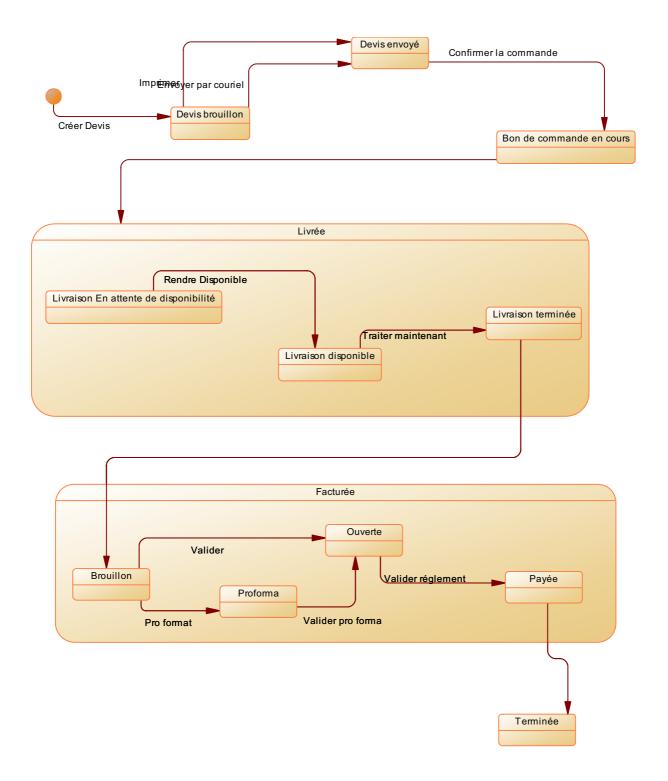
Le client GLISHOPPING CALUIRE va passer commande de :

- 1 snowboard SL SERIES au prix de 549 euros.
- 1 paire de skis Experience 83 TPX en taille 180 non préparée.

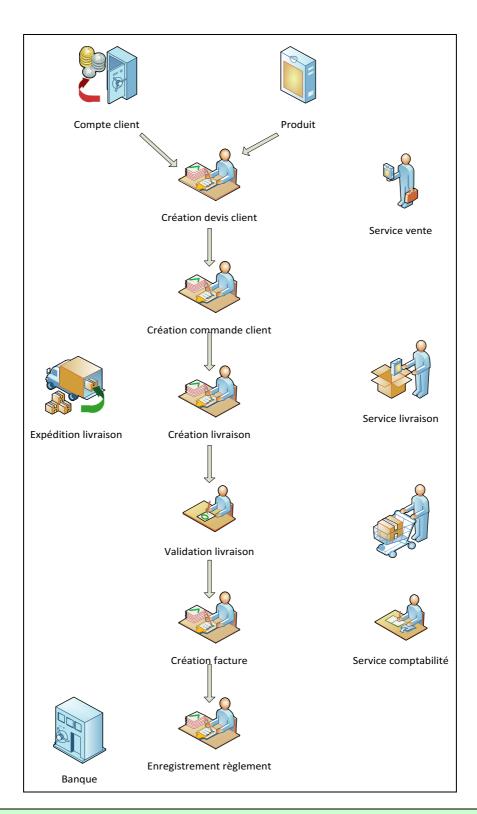
Remarque : ici les quantités commandées sont en stock, il n'y aura donc pas de commande de réapprovisionnement générée (commande d'achat auprès des fournisseurs).

#### LES ETAPES D'UN DEVIS A SON REGLEMENT

Le diagramme d'état suivant présente le cycle de vie de la commande : du devis à son règlement.



Le diagramme suivant présente les acteurs et leurs actions.



#### Quelques règles :

Un devis dont la vente est confirmée créé automatiquement dans Odoo un bon de commande.

Une préparation de livraison pour expédition peut passer dans Odoo par ce que l'on appelle le colisage (création de colis), i.e. la mise en colis des marchandises pour expédition.

Il est possible de vérifier les commandes en attente, de les livrer et de vérifier les quantités en stocks :

- Retrouver les commandes en attente
- Réaliser la livraison (avec gestion des colis ou non)
- Valider l'expédition par un transporteur
- Contrôler les stocks après livraison

Une facture dans Odoo peut se générer automatiquement ou non (création d'une facture à la demande). Celle-ci s'applique soit aux quantités commandées, soit aux quantités livrées. Il est possible de lui apporter des modifications, comme des frais supplémentaires ou des remises par exemple. Il est également possible de :

- Retrouver une livraison en attente de facturation
- Valider une facture
- Générer les écritures comptables de facturation

#### Un règlement :

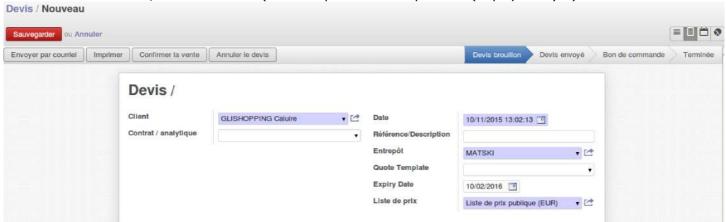
- Paye une facture en totalité ou partiellement
- Génère les écritures comptables

#### **ETAPE 1: DU DEVIS A LA COMMANDE**

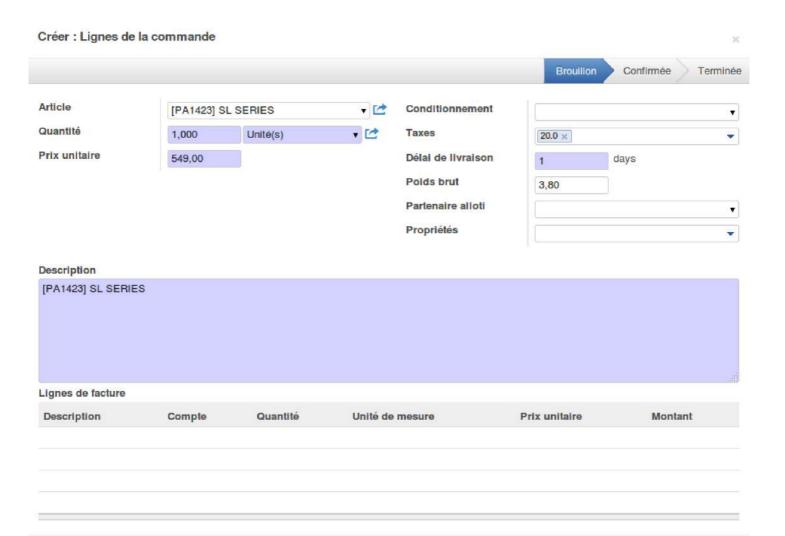
Dans le module VENTES puis menu Ventes > Devis, cliquer sur « Créer ».

Il existe 2 entrées pour créer un devis : menu Ventes > Devis ou menu Ventes > Bons de commande. Dans les 2 cas, un devis est d'abord créé. La transformation d'un devis en bon de commande est cependant plus directe dans le 2<sup>nd</sup> cas (le nombre d'états de transition pour arriver à la commande est moindre).

Créer le devis suivant, valable 3 mois (cf. champ « Date d'expiration (expiry date) »).



Créer ensuite les deux lignes de vente suivantes (cliquer sur « Ajouter un élément » dans l'onglet « Lignes de commande »). La quantité sera mise à 1 pièce pour chaque ligne. **Modifier le délai de livraison (1 jour).** 



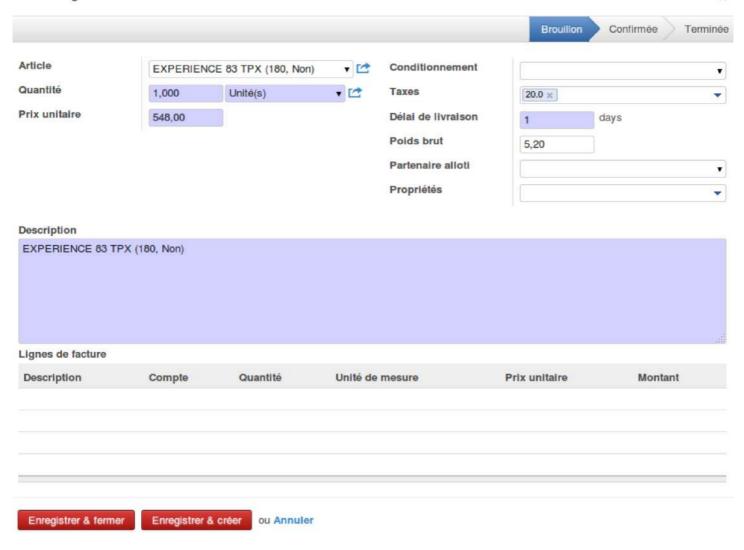
Il est possible de modifier le prix unitaire à la baisse ou à la hausse dans cet écran. Il serait également possible d'appliquer un pourcentage de remise, mais nous avons volontairement désactivé cette fonctionnalité lors de la configuration d'Odoo. La meilleure solution reste la création d'une liste de prix qui sera valable sur une période spécifique, pour un produit ou une catégorie de produits donné et pour un ou plusieurs clients (cf. TD CRM).

Cliquer sur « Enregistrer & créer ».

Enregistrer & fermer

ou Annuler

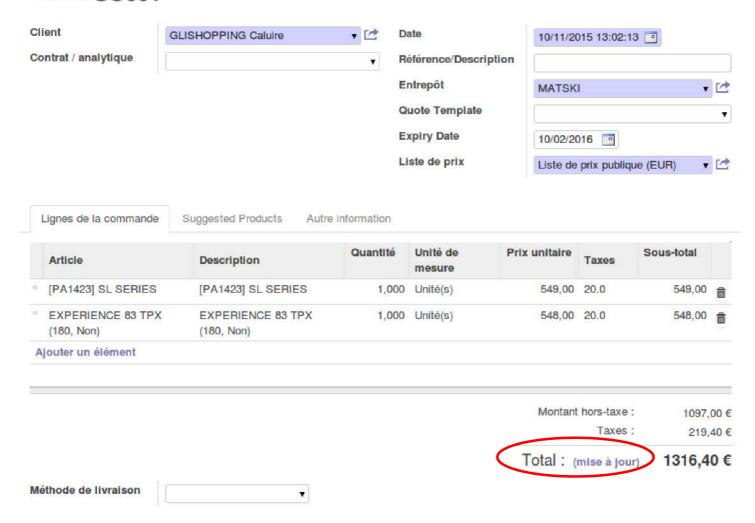
Enregistrer & créer



Cliquer sur « Enregistrer & fermer ».

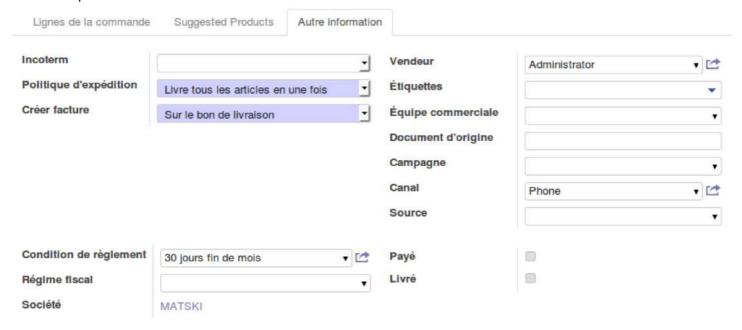
Cliquer sur « (mise à jour) » au niveau du champ « Total : » pour mettre à jour le montant total du devis.

## Devis SO001



Il est possible d'affecter des frais de port en créant une méthode de livraison. Sans méthode de livraison, les frais de port sont nuls.

Modifier ensuite l'onglet « Autre information » : champs « Politique d'expédition », « Créer facture », « Canal » (commande prise par téléphone). On remarque que le vendeur est « Administrator », autrement dit le compte actuellement connecté.



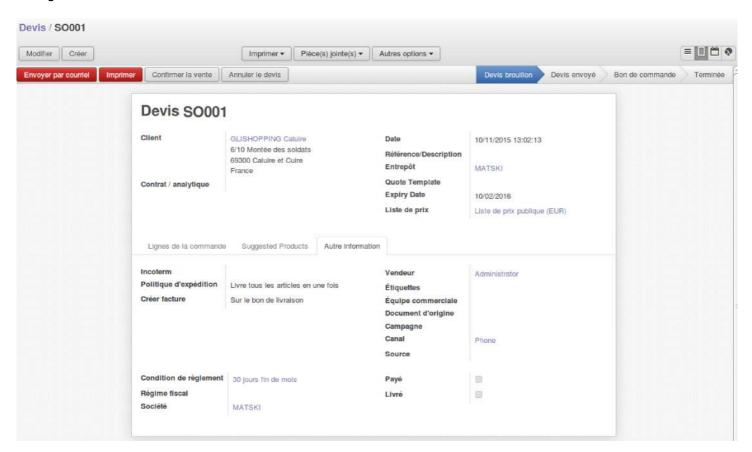
« Politique d'expédition » : Livraison partielle (« Livrer chaque article dès disponibilité ») ou livraison complète (« Livrer tous les articles en une fois »). Détermine la manière dont la commande sera préparée.

- Les commandes en mode *Livraison partielle* apparaitront dans la liste des colis à préparer pour livraison dès que l'un des produits commandés est disponible (module *ENTREPOT*). Il est ainsi possible de livrer les produits disponibles dans une 1<sup>ère</sup> livraison et de faire d'autres livraisons dès que les produits manquants seront disponibles.
- Si le mode d'expédition *livraison complète* est sélectionné, il ne sera pas possible de livrer la commande tant que tous les produits commandés ne seront pas tous disponibles en stock.

La « Politique de facturation » (« Créer facture ») est utilisée pour synchroniser la facture et les opérations de livraison.

- Le choix « Avant livraison » (« Pay before delivery ») créera directement une facture après la confirmation de la commande et générera la préparation de la livraison après que la facture ait été payée.
- « A la demande » (« Deliver & invoice on demand ») générera directement la préparation de la livraison et attendra que l'utilisateur clique manuellement sur le bouton « Facturer » pour générer la facture brouillon.
- « Sur le bon de livraison » (« Invoice based on deliveries ») générera une facture suite à l'édition du bon de livraison. Dans le cas de livraisons partielles, il y aura donc plusieurs factures générées.

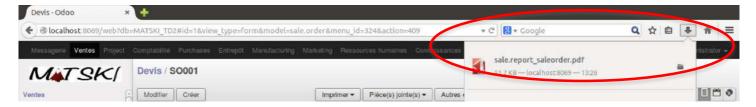
#### Enregistrer le devis.



Le devis une fois enregistré est à l'état « Brouillon ». Il est alors possible soit de l'envoyer par mail au client, soit de l'imprimer et de l'envoyer par la poste.

Cliquer sur le bouton « Imprimer ». Un fichier PDF va alors être ouvert (confirmer l'enregistrement) et il sera possible de le visualiser (en cliquant en bas à gauche sur le document sous Chrome ou en haut à droite sous Firefox), de l'imprimer puis de l'envoyer.

#### Sous Firefox:



#### Fichier PDF du devis :



Matski, tout le matériel de ski!

MATSKI

5 Avenue de Chavoires 74940 ANNECY LE

VIEUX

France

GLISHOPPING Caluire 6/10 Montée des soldats 69300 Caluire et Cuire

France

- +33472272626
- +33472272627

6/10 Montée des soldats 69300 Caluire et Cuire France

# Devis N° SO001

Date du devis: Vendeur: 10/11/2015 13:02:13 Administrator

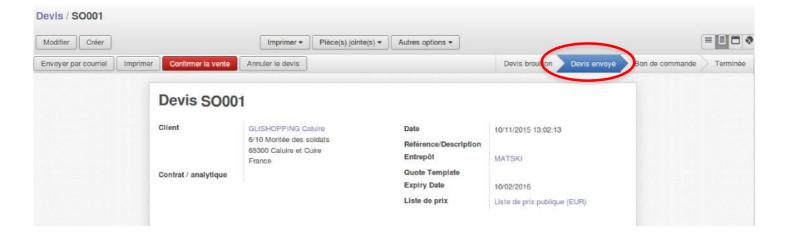
Conditions de règlement :

Expiry Date: 10/02/2016

30 jours fin de mois

Description	Taxes	Quantité	Prix unitaire	Prix	
[PA1423] SL SERIES	TVA collectée (vente) 20,0%	1,000 Unité(s)	549,00	549,00 €	
EXPERIENCE 83 TPX (180, Non)	TVA collectée (vente) 20,0%	1,000 Unité(s)	548,00	548,00 €	
		Total	нт	1097,00 €	
		Taxes	3	219,40 €	
		Total		1316,40 €	

Le devis passer alors à l'état « Devis envoyé ».

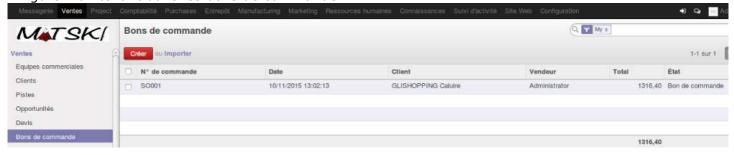


Nous considérerons que le devis a été envoyé au client et accepté. Confirmer alors la vente. Pour cela, cliquer sur le bouton « Confirmer la vente ». L'état passe alors à « Bon de commande ».

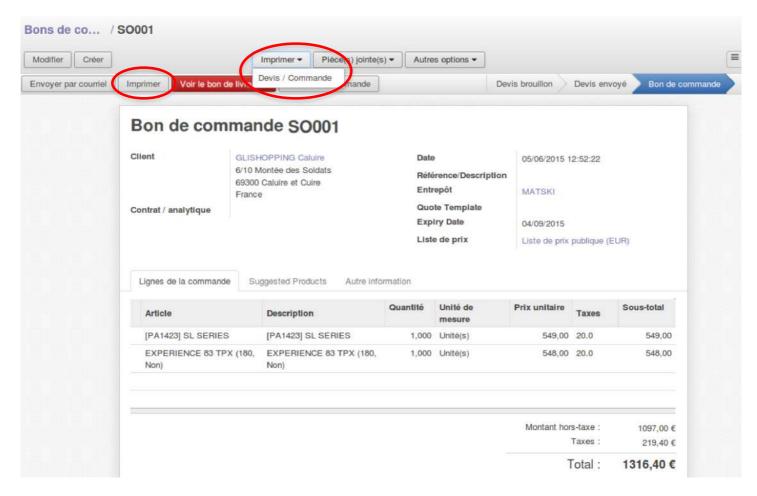
Le devis n'est alors plus visible :



Il figure maintenant dans les bons de commande :



Ouvrir la commande. Il est possible d'imprimer le bon de commande en cliquant sur le bouton « Imprimer », soit sur le bouton « Imprimer » » puis « Devis / Commande ».



Dans le fichier PDF, le terme « Devis n° » est alors remplacé par « N° de commande ».



MATSKI

5 Avenue de Chavoires 74940 ANNECY LE

VIEUX

France

GLISHOPPING Caluire 6/10 Montée des soldats 69300 Caluire et Cuire

France

+33472272626

+33472272627

6/10 Montée des soldats 69300 Caluire et Cuire France

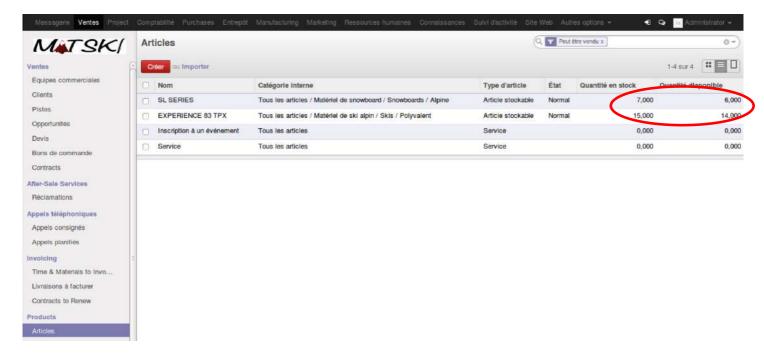
# N° de commande SO001

Date de commande :Vendeur:Conditions deExpiry Date:10/11/2015 13:02:13Administratorrèglement :10/02/2016

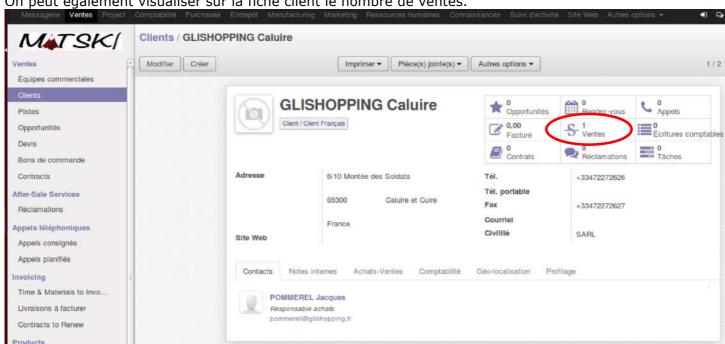
30 jours fin de mois

Description	Taxes	Quant	ité Prix unitaire	Prix
[PA1423] SL SERIES	TVA collectée (vente) 20,0%	1,000 Unité	(s) 549,00	549,00 €
EXPERIENCE 83 TPX (180, Non)	TVA collectée (vente) 20,0%	1,000 Unité	(s) 548,00	548,00 €
		To	tal HT	1097,00 €
		Tax	res	219,40 €
		To	tal	1316,40 €

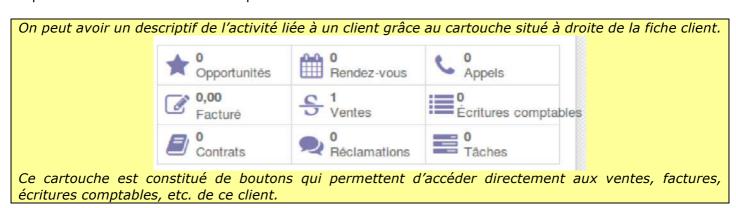
Dans le menu *Produits (Products) > Articles*, vous pouvez visualiser la quantité en stock et la quantité prévue de chaque produit commandé.



On peut également visualiser sur la fiche client le nombre de ventes.



Cliquer sur le bouton « 1 Ventes » pour accéder au bon de commande créé.



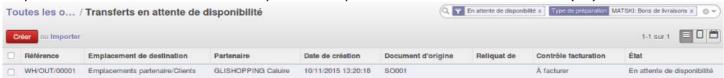
### **ETAPE 2: LA LIVRAISON**

Aller dans le module ENTREPOT. Une synthèse des activités de l'entrepôt s'affiche.



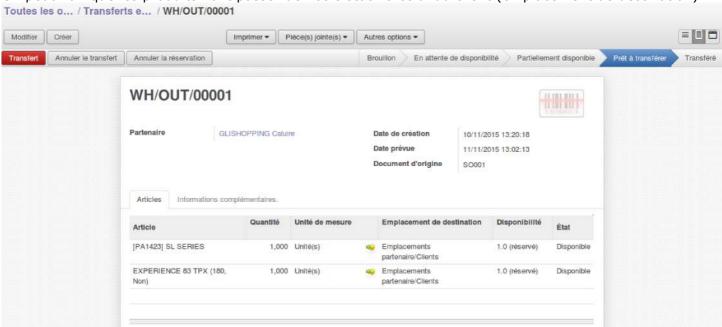
Dans le tableau de bord « MATSKI : Bon de livraisons », vous pouvez visualiser une synthèse des bons de livraisons, y compris ceux en attente. Il y en a 1 « En attente de disponibilité » correspondant à la commande que vous venez de créer.

Cliquer sur le lien « 1 En attente de disponibilité » pour accéder au bon de livraison (BL).



Cliquer sur le bon de livraison. Une fois ouvert, cliquer sur le bouton « Vérifier la disponibilité ». Le BL passe à l'état « Prêt à transférer » car les articles sont en stock.

On peut voir que les produits vont passer de notre stock à celui du client (emplacement de destination).



Si le stock avait été insuffisant, l'état serait resté à « En attente de disponibilité », sauf à forcer la disponibilité. Si une partie des articles étaient en stock, l'état serait « Partiellement disponible ». A ce niveau, les articles sont réservés. On peut encore annuler leur réservation.

Dans l'onglet « Informations complémentaires », il est possible de définir le transporteur chargé de livrer les articles, ainsi que la méthode de livraison.

A ce niveau, on peut cliquer sur le bouton « Transfert » (NE PAS LE FAIRE) pour considérer que les produits partent ou créer préalablement des colis qui contiendront les articles (CE QUE NOUS ALLONS FAIRE). Ce sont ces colis que nous transférerons ensuite (i.e. livraison au client). Cette étape est optionnelle, mais permet un meilleur suivi, notamment pour certains transporteurs.

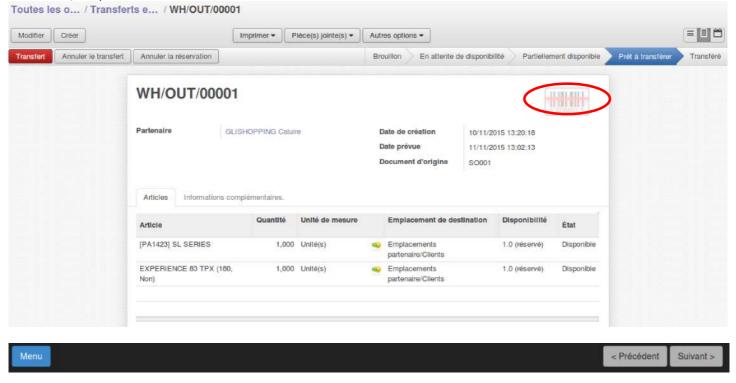
Pour cela, cliquer sur le code-barres en haut à droite.

WH/OUT/00001

Opérations à faire

[PA1423] SL SERIES

Article



EXPERIENCE 83 TPX (180, Non) 1 Unité(s) WH/Stock Emplacements partenaire/Clients . 0 Passer le nombre d'articles scannés à 1 au niveau de chaque ligne. Si vous dépassez le chiffre 1, la ligne

Depuis

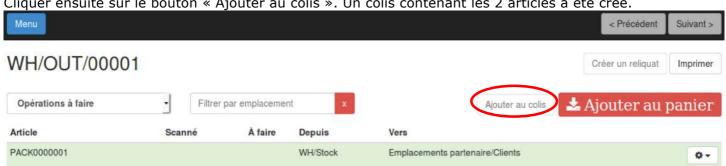
WH/Stock

A faire

1 Unité(s)

Il est bien-sûr possible d'automatiser cette opération en scannant les codes-barres à partir d'une douchette. Ainsi, si un code-barres (code EAN13) est associé au produit dans la fiche produit, le nombre de scannés augmentera automatiquement.

Cliquer ensuite sur le bouton « Ajouter au colis ». Un colis contenant les 2 articles a été créé.



On peut voir le contenu du colis en cliquant sur le code « PACK... ».

Filtrer par emplacement

deviendra rouge car il n'y a qu'une unité à livrer de chaque référence.

Scanné

Créer un reliquat

🚣 Ajouter au panier

Ajouter au colis

Emplacements partenaire/Clients

Vers

Imprimer

0-

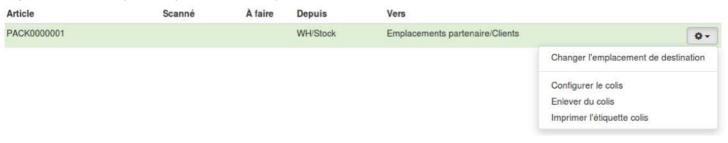
### WH/OUT/00001



Créer un reliquat

Imprimer

A partir de là, on peut imprimer une étiquette à coller sur le colis, si on le désire.



Ou imprimer directement le bon de livraison qui accompagnera le colis. Pour cela, cliquer sur le bouton « Imprimer » en haut à droite.



MATSKI

5 Avenue de Chavoires 74940 ANNECY LE

VIEUX

France

#### Adresse du client :

GLISHOPPING Caluire 6/10 Montée des soldats 69300 Caluire et Cuire

France

- +33472272626
- +33472272627

Sera facturé à :

GLISHOPPING Caluire

6/10 Montée des soldats

69300 Caluire et Cuire

France

- +33472272626
- +33472272627

## MATSKI: Bons de livraisons: WH/OUT/00001

Commande (origine)	État	Date d'engagement	Date prévue	Transporteur	Poids
SO001	Prêt à transférer	10/11/2015 13:20:18	11/11/2015 13:02:13		9,00

Article	Quantité	Origine	Code-barres
[PA1423] SL SERIES	1,000 Unité(s)	WH/Stock	
EXPERIENCE 83 TPX (180, Non)	1,000 Unité(s)	WH/Stock	

Pour valider le transfert, cliquer sur « Ajouter au panier ». Valider le message indiquant qu'il n'y a plus de BL à traiter.

Cliquer ensuite sur « Sortir » pour revenir au tableau de bord de l'entrepôt.

L'activité du tableau de bord a été mise à jour.



Cliquer sur la petite barre rouge pour accéder aux dernières livraisons.

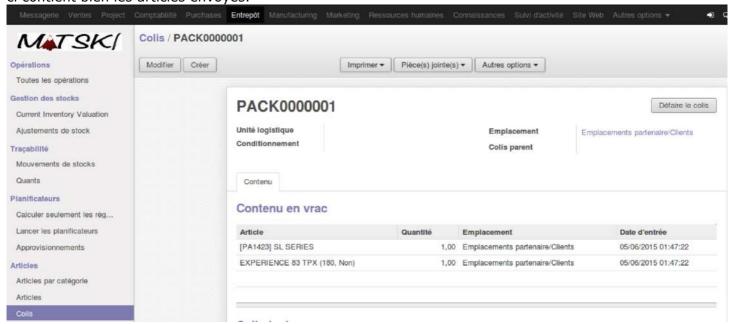
Ouvrir la livraison et cliquer sur le bouton « Créer facture » pour générer la facture brouillon. Cette génération est possible ici car nous avons choisi comme politique de facturation « Sur le bon de livraison » au niveau de la commande.

Choisir comme date de facture la date du jour.



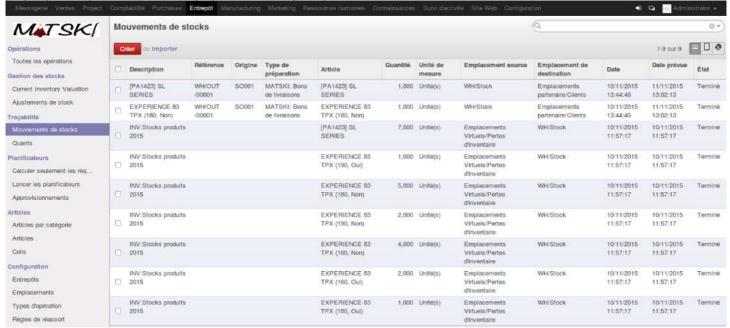
Avant de procéder à la validation de la facture (étape 3), nous allons revenir sur ce qui s'est passé.

On peut voir le colis qui a été envoyé au client dans le menu *Articles > Colis* du module *ENTREPOT*. Celuici contient bien les articles envoyés.

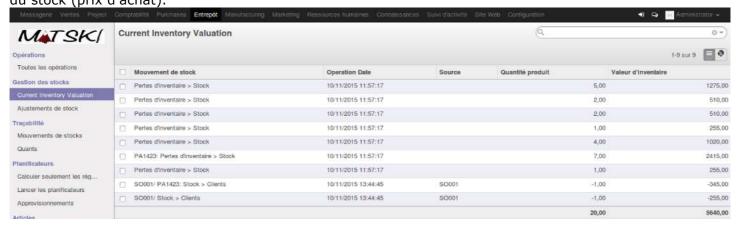


Dans le menu *Traçabilité > Mouvements de stocks*, on peut voir les mouvements engendrés par l'inventaire

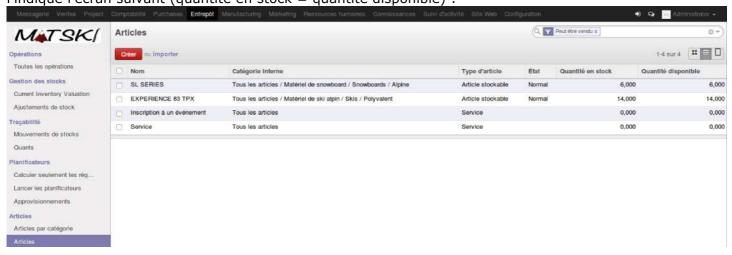
physique et par la livraison (2 premières lignes).



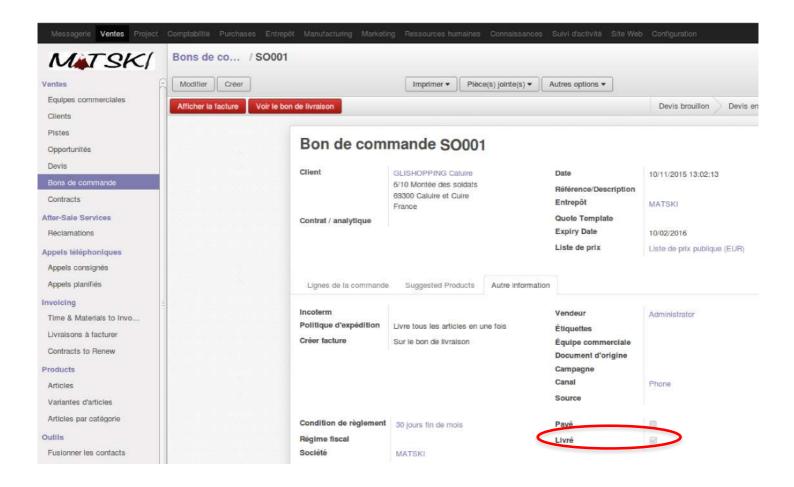
Dans le menu Gestion des stocks > Current Inventory Valuation, on peut également voir la valeur actuelle du stock (prix d'achat).



Dans le menu *Articles > Articles*, on remarque que le stock a été automatiquement décrémenté comme l'indique l'écran suivant (quantité en stock = quantité disponible) :



Dans le module *VENTES*, menu *Ventes > Bons de commande*, on remarque également que la commande a été livrée.



### **ETAPE 3: LA FACTURE**

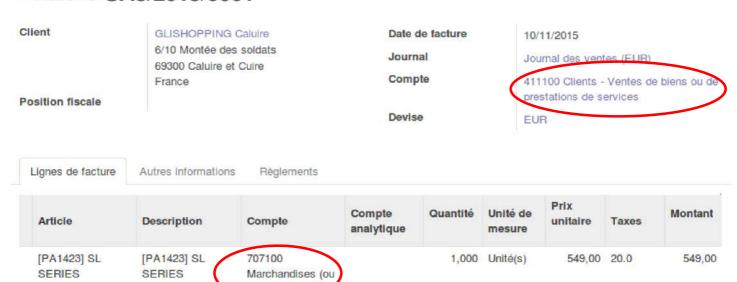
Dans le module *COMPTABILITE*, menu *Clients > Factures clients*, ouvrir la facture générée qui se trouve à l'état brouillon.

Il est possible d'éditer la facture pro forma si nécessaire (en cliquant sur le bouton « PRO-FORMA »). Ce document sert notamment en cas de passage en douane.

Cliquer sur le bouton « Valider ». La facture passe alors à l'état « Ouverte ». On remarque la date d'échéance fixée à 30 jours fin de mois (onglet « Autres informations »).



## Facture SAJ/2015/0001



Sous-total: 1097,00 € Taxes: 219,40 €

548.00 20.0

1,000 Unité(s)

Total: 1316,40 €

548.00

Balance: 1316.40 €

Conditions de règlement 30 jours fin de mois

**EXPERIENCE 83** 

TPX (180, Non)

**EXPERIENCE 83** 

TPX (180, Non)

Vous remarquerez également les 3 comptes débit et crédit qui sont utilisés dans l'écriture.

groupe) A

Marchandises (ou groupe) A

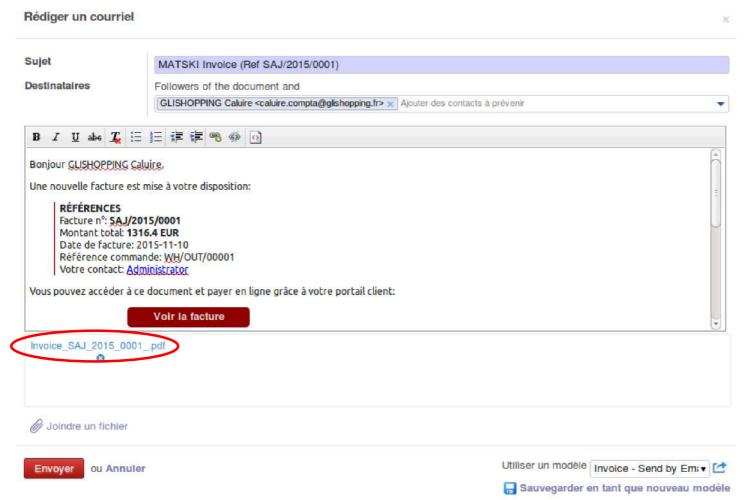
707100

Vous pouvez ensuite soit envoyer la facture par mail, soit la générer en PDF. Essayer par exemple l'envoi par mail.

Comme aucune adresse mail n'a été saisie pour le client GLISHOPPING Caluire, une fenêtre s'affiche demandant de saisir un mail.



### Sauvegarder.



Vous pouvez visualiser la facture en cliquant sur le fichier « invoice\_SAJ\_....pdf ».



MATSKI 5 Avenue de Chavoires 74940 ANNECY LE VIEUX France

> 6/10 Montée des soldats 69300 Caluire et Cuire France

> > Total

# Facture SAJ/2015/0001

Date de Source : facture: WH/OUT/000

10/11/2015 01

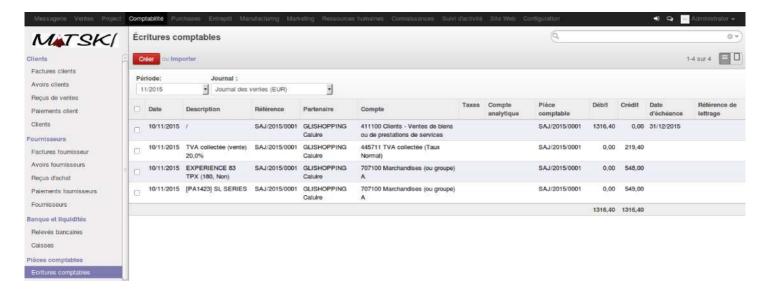
Description	Quantité	Prix unitaire	Taxes	Montant
[PA1423] SL SERIES	1,000 Unité(s)	549,00	TVA collectée (vente) 20,0%	549,00 €
EXPERIENCE 83 TPX (180, Non)	1,000 Unité(s)	548,00	TVA collectée (vente) 20,0%	548,00 €
			Total HT	1097,00 €
			Taxes	219.40 €

	Base de		
Taxes	calcul	Montant	
TVA collectée (vente)	1097,00 €	219,40 €	
20,0%			

Le serveur de mail n'étant (volontairement !) pas configuré, annuler l'envoi de la facture par mail.

Dans le module *COMPTABILITE* puis le menu *Pièces comptables > Ecritures comptables*, on peut voir que les écritures ont été automatiquement passées (choisir le « Journal des ventes »).

1316,40 €



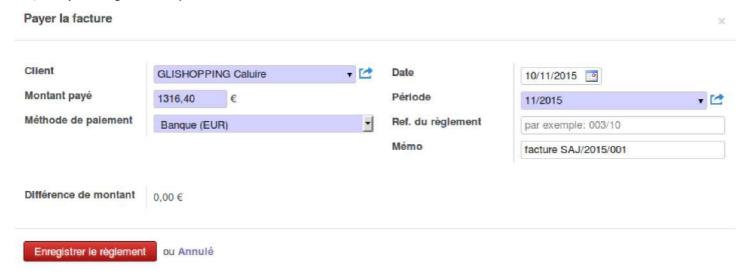
Aucune écriture de règlement n'existe pour le moment. Celles-ci seront générées après saisie de celui-ci.

### **ETAPE 4: LE REGLEMENT**

Vous allez payer la facture dès maintenant (et non dans 30 jours fin de mois!).

Dans le module *COMPTABILITE*, menu *Clients > Factures clients*, retourner sur la facture client puis cliquer sur le bouton « Enregistrer le règlement ».

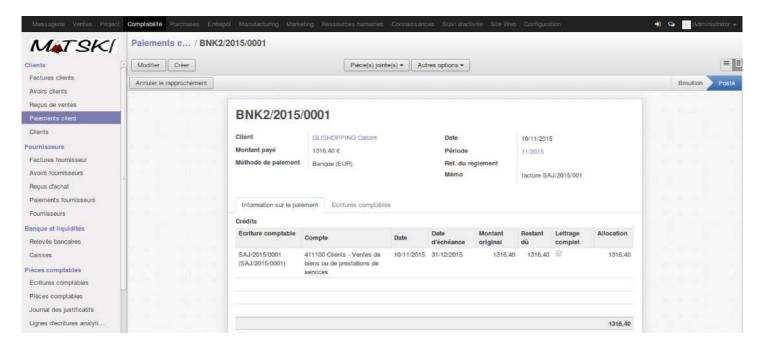
Le montant payé par GLISHOPPING Caluire est le montant total de la facture. La méthode de paiement est « Banque » pour indiquer que le montant sera mentionné sur le relevé de banque (virement, paiement par CB, etc.). Enregistrer le paiement.



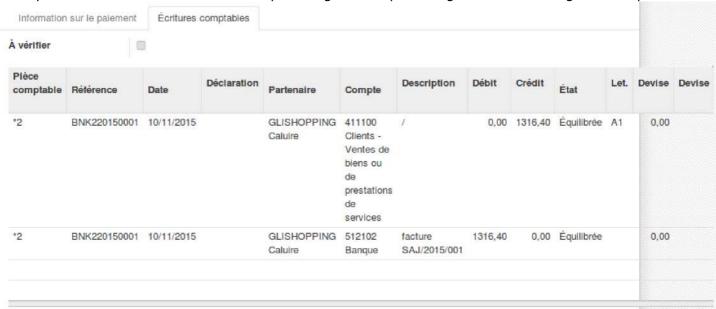
Enregistrer. La facture passe alors à l'état « Payé ».

Il n'est plus possible d'annuler la facture après règlement. La seule possibilité reste la création d'un avoir en faveur du client. Dans ce cas, il suffit de cliquer sur le bouton « Avoir » au niveau de la facture.

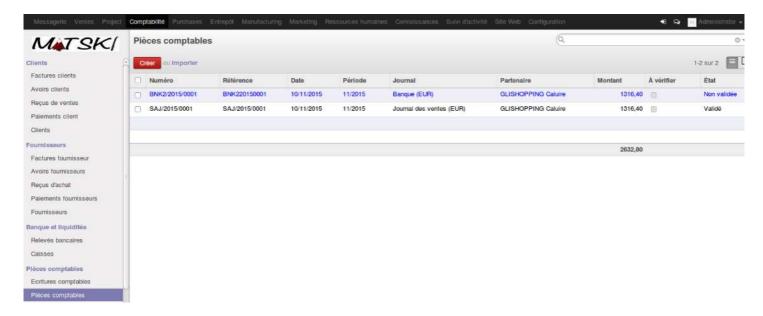
Il est possible de visualiser le paiement ainsi créé dans le module *COMPTABILITE*, menu *Clients > Paiements clients*. On aurait également pu le créer via ce menu.



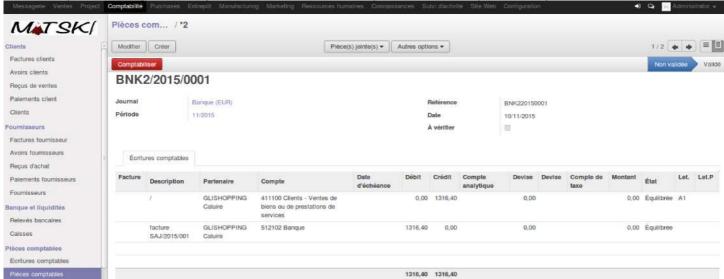
Vous pouvez visualiser les écritures comptables générées par le règlement dans l'onglet correspondant.



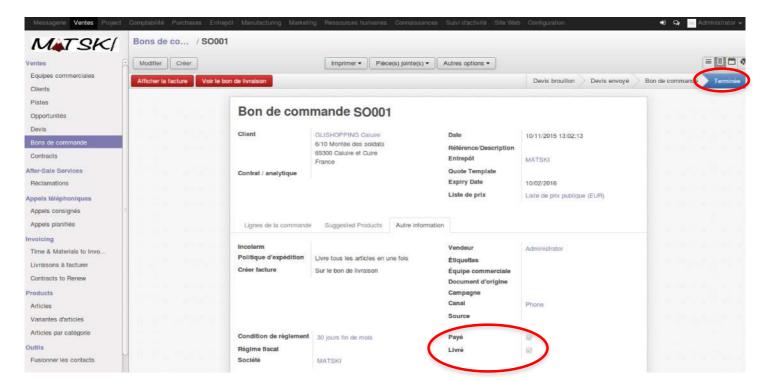
Dans le module *COMPTABILITE*, menu *Pièces comptables > Pièces comptables*, il est nécessaire de valider la pièce comptable après avoir contrôlé la réalité du règlement (dépôt du chèque en banque, avisé d'ordre de virement reçu, etc.).



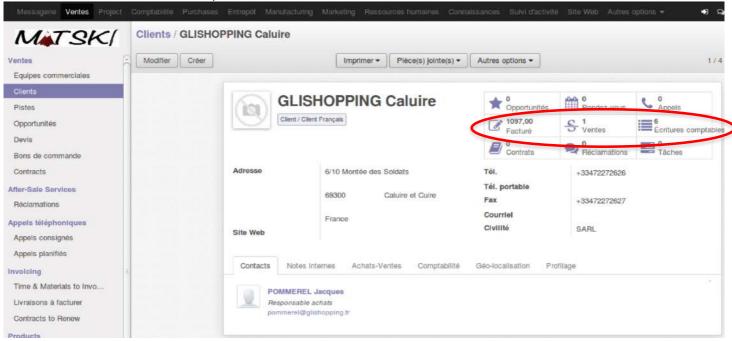
Ouvrir la première ligne et cliquer sur le bouton « Comptabiliser ». La pièce comptable est validée.



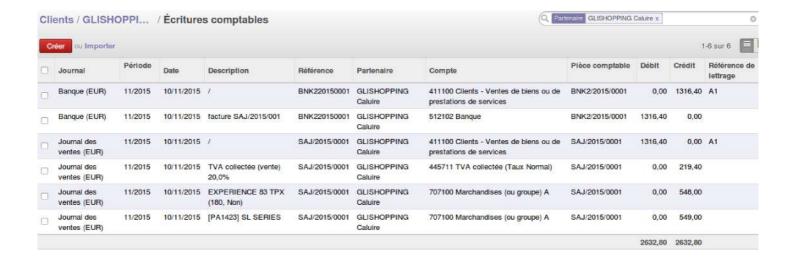
Dans le module *VENTES*, menu *Ventes > Bons de commande*, la commande passe à l'état « Terminée » et on peut voir qu'elle a été livrée et payée.



Dans le menu Ventes > Clients, visualiser le résumé de l'activité du client GLISHOPPING Caluire.



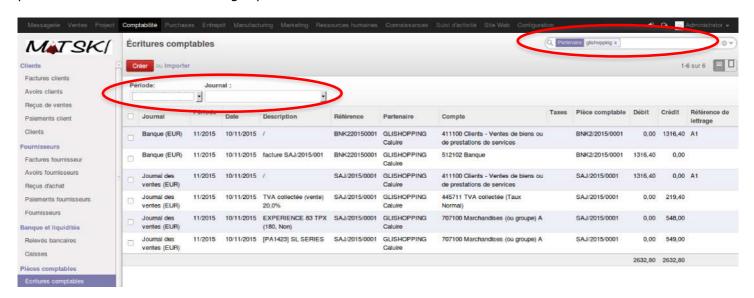
Cliquer sur le bouton « Ecritures comptables » pour voir les écritures liées à la vente et au règlement.



### **ETAPE 5: LETTRAGE**

Le lettrage comptable est une opération comptable qui consiste à affecter un repère à une écriture comptable et à affecter ce même repère à une autre écriture. Le but est d'associer ainsi les deux opérations et de constater quelles opérations restent sans association. Le repère utilisé est souvent une lettre de l'alphabet, d'où le nom de « lettrage ».

Dans le module *COMPTABILITE*, menu *Pièces comptables > Ecritures comptables*, au niveau du filtre saisir le partenaire « GLISHOPPING » dans l'outil de recherche. Ne pas sélectionner de journal particulier. Vous pourrez alors visualiser le lettrage qui a été réalisé.



On accède aux mêmes informations que sur l'écran précédent mais en utilisant une autre entrée.

Lors du règlement, le rapprochement a généré un lettrage « A1 » sur le débit (vente) et le crédit (règlement) sur le compte client relatif à la commande (grâce au numéro de facture).

Si on souhaite ne visualiser que le compte 411100 :



