



COMMENT IMPLÉMENTER UN PROJET ODOO ?

**Stratégie d'implémentation pour la
gestion commerciale**

Par ABDOU NASSER

v1.0 – juillet 2025

© Tous droits réservés

1. Comprendre et cadrer le projet

Analyse des besoins métiers

Avant de penser à mettre en place Odoo, **il est impératif de comprendre exactement les procédures et le métier de l'entreprise** et comment les gens travaillent au quotidien.

Parfois, le besoin d'un client n'est pas d'avoir un logiciel, mais d'**apporter une solution à un seul problème qui est lié soit au stock, soit à la comptabilité.**

Voici les questions qu'il faut poser lors du cadrage :

- **Comment vous gérez vos devis et factures actuellement ?**
- **Comment se fait le suivi des stocks et qui suit ces stocks ?**
- **Quels sont les outils que vous utilisez pour la comptabilité ?**
- **Qui fait la comptabilité et comment se passe l'enregistrement des pièces comptables ?**
- **Quels sont les documents que vous imprimez le plus ?**

Identification des problèmes réels

Si un client dit qu'il veut "Informatiser son entreprise" ou "Améliorer la gestion", ça reste du flou et dans ce cadre-là, aucun problème réel n'est identifié.

Les problèmes réels doivent être par exemple :

- **On passe trop de temps sur les devis**
- **On veut voir le stock disponible en temps réel**
- **On subit trop de vols de la part de nos employés**
- **On veut éviter les erreurs de saisie**
- **etc.**

Surtout, le piège à éviter c'est de lister plusieurs problèmes. Il faut **se concentrer sur 3 à 5 problèmes critiques** uniquement.

Analyse des processus existants

Il est **impératif de documenter comment l'entreprise travaille aujourd'hui, étape par étape**. Si les workflows ne sont pas connus, ça sera un échec total parce qu'un ERP doit s'adapter à l'entreprise et non l'inverse.

Par exemple, une entreprise peut expliquer son processus de vente ainsi :

- Nos commerciaux font la prospection sur le terrain
- Ils notent toutes les informations sur le papier
- Ils rentrent au bureau et enregistrent tout sur Excel
- Après, ils préparent le devis sur Word
- Ils envoient le devis par mail ou par WhatsApp au client
- Si le client accepte le devis, on passe la commande au fournisseur
- Le fournisseur nous livre
- Lors de la livraison, le chef magasin étiquette le produit
- Il prépare un bon de réception sur Word
- On facture et livre le client avec un bon de livraison
- Le client paye auprès de la caissière
- La caissière imprime le journal de caisse chaque jour
- Le comptable enregistre toutes les écritures sur Sage

À ce niveau, quand l'entreprise explique comment elle travaille, il faut éclaircir certains points :

- **À quel niveau est-ce-que vous perdez le plus de temps ?**
- **Où faites-vous le plus d'erreurs ?**
- **Quelles sont les informations qui reviennent chaque fois ?**
- **Qui fait quoi et quand ?**

Sur la base de toutes ces réponses, vous pouvez rédiger un cahier des charges assez simple et pratique qui va permettre de planifier et facturer le client.

La structure du cahier des charges

- Contexte

- Secteur d'activité
- Nombre d'employés → permet de définir ceux qui auront un compte sur l'ERP ou non, parce que tous les employés ne vont forcément pas utiliser l'outil
- Principales activités
- Problèmes critiques
- Objectifs attendus
- Périmètre fonctionnel → permet de voir quels sont les départements de l'entreprise qui auront besoin d'utiliser Odoo
 - Ventes : devis, commandes, factures
 - Achats : fournisseurs, commandes, réception
 - Stock : entrées, sorties, inventaires
 - Comptabilité : gestion de la caisse, plan comptable, écritures, rapports
- Contraintes
 - Budget disponible
 - Délai souhaité
 - Nombre d'utilisateurs
 - Intégrations externes nécessaires (CNPS, e-commerce, etc.)
- Planning prévisionnel
- Proposition financière

2. Comprendre les modules de base

Odoo est construit autour de modules interconnectés, ce qui permet d'installer uniquement les modules dont on a besoin.

Les modules Odoo qui constituent la base pour la gestion commerciale sont

- le module **base** pour toutes les configurations de base
- Ventes (**sale_management**)
- Achats (**purchase**)
- Facturation (**invoicing**)
- Stock (**stock**)

Configurations de base

- **Paramétrage de la société**

- Coordonnées (nom, adresse, NIU, logo, etc.)
- Séquences de numérotation (factures, devis, etc.)
- Multi-sociétés

- **Gestion utilisateurs**
 - Droits d'accès par module et par fonction
 - Groupes d'utilisateurs (vendeur, acheteur, comptable, manager)
 - Login credentials, etc.

- **Langues et devises**
 - Interface multilingue (français, anglais, etc.)
 - Traduction des documents clients en fonction de leur langue
 - Devises multiples (XAF, XOF, USD, etc.)

- **Unités de mesure**
 - Définir les unités de mesure (kg, m², heures, etc.)
 - Configurer les conversions automatiques (par exemple 1 carton ↔ 10 pièces)

- **Taxes, plan comptable**
 - TVA
 - Taxes spécifiques par produit ou client
 - Plan comptable (module **l10n_syscohada** pour les pays de l'OHADA)
 - Comptes clients/fournisseurs

- **Règles de stock**
 - Emplacements multiples (entrepôts, rayons, etc.)
 - Règles de routage (par où doit transiter les produits)
 - Alertes de stock minimum

IMPORTANT : il faut installer le module **stock_no_negative** pour éviter d'avoir les stocks négatifs, c'est très important !

Le module ventes

Inclus :

- Les devis : création, envoi au client
- Les commandes : transformation automatique des devis acceptés en bon de commande

- Les factures générées depuis le bon de commande
- Les clients

Exemple pratique : le commercial crée un devis, il envoie au client, le bon de commande est généré après validation et prépare un bon de livraison.

Le module achats

- Création d'une demande d'achat qui après validation crée une commande fournisseur
- La commande fournisseur après validation prépare un bon de livraison, ainsi que la facture
- Le bon de réception est créé lorsque le bon de livraison est validé et le stock est mis à jour

Petite astuce : Il est possible de configurer les seuils de réapprovisionnement pour déclencher automatiquement les commandes fournisseurs.

Le module facturation

- Factures clients/fournisseurs créés directement à partir des ventes et achats
- Position fiscale pour appliquer le TVA, etc.
- Taxes incluses
- Plan comptable OHADA avec le module **l10n_syscohada**
- Rapports comptables et rapprochement bancaire disponible sur la version entreprise avec le module **account_accountant**

Le module stock

- Réceptions et livraisons qui mettent à jour le stock
- Inventaires pour ajuster ou corriger le stock
- Valorisation de stock : FIFO (First In First Out), LIFO (Last In Last Out), prix moyen

Avec le module stock, il est possible de scanner un code-barre qui met à jour le bon de livraison. Le stock va diminuer et la facture sera générée.

3. Odoo community ou Odoo entreprise ?

Tableau comparatif

	Odoo Community	Odoo Entreprise
Avantages	<ul style="list-style-type: none">- Gratuit et open source- Modules de base inclus (ventes, achats, comptabilité, stock)- Communauté active et modules OCA disponibles	<ul style="list-style-type: none">- Interface moderne et mobile- Support technique officiel- Modules avancés (comptabilité analytique, signature électronique, etc.)- Intégrations natives (banques, e-commerce, etc.)
Limites	<ul style="list-style-type: none">- Pas de support officiel- Interface moins moderne- Certaines fonctionnalités avancées manquantes	<ul style="list-style-type: none">- Coût mensuel par utilisateur
Cas d'usage	<ul style="list-style-type: none">- Budget serré- Besoins fonctionnels simples	<ul style="list-style-type: none">- Budget disponible pour les licences- Fonctionnalités avancées nécessaires
Coûts	<ul style="list-style-type: none">- Gratuit- Hébergement en fonction de l'intégrateur, possible sur VPS ou Cloud	<ul style="list-style-type: none">- Licence mensuelle ou annuelle par utilisateur- Hébergement payant sur la plateforme odoo.sh- Hébergement possible sur VPS ou Cloud

La communauté OCA

L'**OCA (Odoo Community Association)** développe des modules gratuits pour combler les lacunes d'Odoo Community.

L'OCA offre des centaines de modules autour de la comptabilité, les ventes et achats, etc.

Tous ces modules sont disponibles sur <https://github.com/OCA> ou bien sur l'App Store Odoo en cherchant "OCA"

4. L'organisation du projet

L'équipe projet

On n'a pas forcément besoin d'une équipe de 10 personnes, mais tout dépend également de la complexité du projet. Voici les rôles essentiels qu'il faut pour tout projet Odoo :

- **Chef de projet (obligatoire)** : il est celui qui prend les décisions et communique de manière stratégique avec le client. Il est important qu'il comprenne les bases du fonctionnement d'Odoo.
- **Expert fonctionnel Odoo (obligatoire)** : il maîtrise Odoo et comprend les besoins métiers. Il peut faire toutes les configurations, former et faire office de pont entre les besoins clients et l'équipe technique puisqu'il peut tout clarifier. Il est très important que le fonctionnel Odoo ait des connaissances en comptabilité et fiscalité, dans le cas contraire, il faut avoir un référent métier dans l'équipe.
- **Référent métier (comptable, fiscaliste, logisticien, etc.)** : si le fonctionnel Odoo n'est pas présent dans l'équipe, il faut un référent métier qui maîtrise les procédures de l'entreprise de fond en comble.
- **Développeurs (un sénior et un junior, obligatoire)** : ils sont chargés des personnalisations Odoo

Important :

- Pour les **projets assez simples, un Expert fonctionnel et un développeur Senior sont suffisants.**
- Si le développeur Senior maîtrise le fonctionnel Odoo, c'est parfait

- Il est impératif d'avoir deux (02) points de contact : un (01) côté client et un (01) côté prestataire pour centraliser le flux d'informations et éviter le chaos
- Pour les **projets complexes, il faut à minima** un chef de projet, un expert fonctionnel, un référent métier et deux développeurs, soit au total **5 personnes dans l'équipe**

Les utilisateurs clés

Ce sont la police d'assurance du projet. Ce sont surtout :

- **La secrétaire qui sait tout sur l'entreprise**
- **Le magasinier qui maîtrise le stock**
- **Le comptable qui maîtrise les finances**
- **Le commercial qui apporte les clients**

Ils sont capables de détecter les problèmes, former les autres utilisateurs, donner de la crédibilité au projet.

Ils peuvent également faire échouer le projet s'ils ne sont pas impliqués ou si le projet vient ouvertement à l'encontre de leurs avantages.

Il est alors important de les mettre au centre, leur demander leurs avis, les former en premier, prendre en compte leurs remarques.

Important :

- il faut impérativement un point de contact unique entre l'entreprise et le prestataire pour la prise de décisions sur les configurations et personnalisations du logiciel
- un groupe WhatsApp pour communiquer en asynchrone est très important afin d'éviter le chaos dans la communication

La durée du projet et les phases de développement

Le principe est simple, travailler de manière itérative : il faut avancer étape par étape, valider à chaque phase et corriger rapidement.

Cette méthode permet de :

- découvrir rapidement les besoins cachés en utilisant le système

- limiter le risque d'échecs en étant proactif
- garder le contrôle sur le budget du projet
- voir des résultats rapides

Phase 1 : Cadrage (2 semaines)

Durant cette phase, il faut comprendre les besoins pour définir le périmètre à travers

- l'étude de l'existant
- définir les objectifs
- déterminer le périmètre fonctionnel
- faire le planning et le budget

À la fin de cette phase, un cahier des charges est produit

Phase 2 : Prototypage ou phase pilote (4 semaines)

Le principe ici est de commencer avec le strict minimum fonctionnel, sans personnalisation.

- Installation Odoo
- Configurations de base
- Démonstration aux utilisateurs clés
- Validation/ajustements du périmètre
 - Ventes (devis, commandes, factures)
 - Contacts (clients, fournisseurs)
 - Produits (catalogue de base)
 - Comptabilité (factures, paiements)

À ce niveau, IL NE FAUT ABSOLUMENT PAS FAIRE :

- des développements spécifiques
- des intégrations complexes
- les workflows personnalisés
- les rapports sur-mesure

Cela va permettre de :

- démarrer rapidement
- limiter le risque d'échec
- habituer les utilisateurs au système
- avoir une base solide pour les évolutions futures

Phase 3 : Configurations avancées et personnalisations (à partir de 6 semaines et plus, en fonction de la complexité)

- Continuer le paramétrage avancé après les retours (droits d'accès, plan comptables, taxes)
- Import des données existantes
- Configurations spécifiques au niveau des modules métiers
- Ajouter les nouveaux utilisateurs et droits
- Personnalisations spécifiques

À ce niveau, il est important d'implémenter modules après modules. Par exemple terminer d'abord avec les ventes, ensuite les achats.

Mais il est important de noter que dans certains cas, tout peut être lié : le plus important reste de bien définir le périmètre d'action.

Par conséquent, il devient utopique, voire impossible d'implémenter un projet sur une période de 3 mois pour un projet complexe.

Les tests, les formations, la rédaction du guide utilisateur et les déploiements doivent se faire en parallèle.

En ce qui concerne les déploiements, il est impératif d'avoir minimum 2 instances :

- une **instance de production** avec sa propre adresse et une base de données de production
- une **instance de test** avec sa propre adresse et une base de données de test

Définir le budget approximatif pour un client

Les prix ci-dessous sont à titre indicatif, tout va dépendre de la négociation

Il ne faut également pas oublier de facturer légalement selon la loi des finances, inclure l'IR 5,5%, la TVA, etc. Bien vouloir se rapprocher d'un comptable ou fiscaliste pour cette partie.

Désignation	Coût	Notes
Licence Odoo Community	Gratuit	
Licence Odoo Enterprise	environ 15 000 FCFA/utilisateur/mois	peut inclure l'hébergement odoo.sh
Hébergement VPS/cloud	Minimum 5000 FCFA/mois	
Estimation en jour/homme	138000 FCFA jour/homme ou plus	Il faut facturer de manière objective, par exemple en jour/homme pour avoir un budget qui peut couvrir les salaires de l'équipe et qui permette à l'entreprise de générer du revenu tout en respectant ses obligations légales (IR, IS, TVA, etc.)
Salaire Développeur Odoo Senior	autour de 400 000 FCFA	Le salaire reste négociable
Salaire Développeur Odoo Junior	autour de 200 000 FCFA	
Salaire Expert Fonctionnel Odoo	autour de 300 000 FCFA	
Salaire Chef de projet	autour de 500 000 FCFA	

Important :

- Il faut majorer le planning prévisionnel de 20% en plus pour pallier problèmes inattendus (maladies, accidents, électricité, internet)
- Il faut toujours **prévoir une phase de support gratuite** à la fin du projet pour corriger les bugs. **Durée maximale 1 mois**, mais tout va dépendre de votre négociation avec le client.
- Après la phase de support gratuite, il faut impérativement **signer un contrat de maintenance pour assurer la continuité et avoir un revenu récurrent**
- Il faut noter que **les prix de l'hébergement et nom de domaine** doivent être

- au frais du client ou inclus dans le budget
- La migration des données et les formations doivent faire partie du budget jour/homme

5. Quand faut-il personnaliser une solution Odoo ?

L'excès de personnalisation peut faire échouer un projet Odoo. La règle d'or pour l'éviter c'est de personnaliser seulement si c'est critique pour l'entreprise et qu'aucune alternative n'existe.

En parlant d'alternative, il faut chercher des modules communautaires sur l'App Store d'Odoo ou sur l'OCA.

Critères pour éviter la sur-personnalisation

- Obligation légale : Déclarations fiscales, règlements OHADA, etc.
- Avantage spécifique : Processus métier unique comme gestion de la caisse, Mobile Money, une procédure important pour l'entreprise qui n'existe pas
- Format de facture ou rapports PDF personnalisé
- Calculs automatiques
- Traductions
- Workflow de validation des documents

Exemples de mauvaises raisons pour personnaliser Odoo

- Changer les couleurs de l'interface ou l'interface elle-même
- Modifier l'ordre des champs par préférence
- Reproduire exactement les anciens documents
- Ajouter des champs "au cas où" (nice to have)

Si le client insiste, il faut poser les questions suivantes pour valider OUI ou NON une personnalisation

- Sans cette personnalisation, est-ce- que le process de l'entreprise entraine une perte ou un gain concret ? Sinon → Pas de personnalisation
- Cette fonctionnalité fait-elle gagner de l'argent à l'entreprise ?
- Combien d'utilisateurs utilisent cette fonctionnalité par jour ?
- Existe-t-il une alternative standard ? Si oui → Utilisez l'alternative
- Existe-t-il un module communautaire qui fait ça ? Si oui → utiliser le module

Important :

- bien que l'ERP vient s'attacher au fonctionnement de l'entreprise, il faut toujours recommander au client et le convaincre d'utiliser Odoo standard dans le but d'éviter les personnalisations excessives
- il faut aussi suivre l'Odoo Implementation Methodology :
<https://www.odoo.com/web/content/17936384?unique=0668439b00921f2b988da35082949a570176296b>

Les risques d'une personnalisation excessive

- Chaque nouvelle version d'Odoo peut casser les personnalisations existantes
- Il y a risque de faire face aux bugs difficiles à corriger
- Problème de performance lié au code spaghetti
- Dépendance excessive au développeur → il faut privilégier les modules OCA

Besoin d'une expertise Odoo pour digitaliser votre entreprise ?

Achats - Ventes - Stock - Point de vente - Comptabilité - Paie - Production, etc. ?

Décrivez votre projet : nous analysons votre besoin et vous fournissons un devis précis.

<https://peef.dev/opportunity/submit>