

*Mes étudiantes de BTS GPME 2019 et la petite histoire de TCHIA*  
<https://www.youtube.com/watch?v=KM6Za1cBCLU>

TCHIA est un jeu ludique calédonien qui met en scène la jeune héroïne...

*TCHIA étudiante et jeune stagiaire va intégrer la société GENERIK pour accomplir différentes missions... Mais l'objectif prioritaire et non avoué de notre prodige est celui d'être embauchée par l'entreprise à l'issue de sa période de stage... Vous-même, vous êtes chargés de l'aider et de l'accompagner dans cette aventure.*

*Profil du public scolaire aujourd'hui :*

*Habitudes de manipuler les Smartphones, les jeux, les menus, les réseaux sociaux, les applications ...*

**1ère Partie : TCHIA consulte les ressources, se documente et se forme :**

**2ème Partie : TCHIA met en place l'environnement Odoo.com**

**3ème Partie : TCHIA met en œuvre des scénarii avec le PGI Odoo.com**

## Les ressources :

### 1 - Outils et PGI :

Odoo.com : [Odoo.com](https://www.odoo.com)  
Google Chrome ou Mozilla Firefox : <https://g.co/kgs/Gos99a>  
Convertisseur YouTube vers MP4 : <https://yt1s.com/youtube-to-mp4/fr>  
Traducteur anglais français : <https://www.deepl.com/fr/translator> **ou**  
<https://translate.google.fr/?hl=fr>

#### Pour l'installation d'Odoo.com :

La vidéo : <https://www.youtube.com/watch?v=SBbG9TXfev0>

#### Pour votre formation : Odoo Webinars (Français) :

<https://www.youtube.com/playlist?list=PL1-aSABtP6AA5-sJfa22SkLhb4yIihX6w>

### 2 - Chaine YouTube :

<https://www.youtube.com/channel/UckQPikELWZFLgQNHd73jkdg>

Le programme éducatif d'Odoo com: comment ça marche?

<https://www.youtube.com/watch?v=SBbG9TXfev0&list=PL1-aSABtP6AA5-sJfa22SkLhb4yIihX6w&index=13>

### 3 - Documentation et sites pédagogiques :

<https://cocom.ac-versailles.fr/+e-comBox-une-plateforme-E-commerce+>

<https://cocom.ac-versailles.fr/-Ateliers-de-professionnalisation->

<https://www.reseaucerta.org/ressources-pgi>

### 4 - Quelques contextes et sites pédagogiques :

<https://cocom.ac-versailles.fr>

#### Cas GENERIK

<https://cocom.ac-versailles.fr/Le-cas-GENERIK>

#### Cas Les pépinières Clément

<https://cocom.ac-versailles.fr/Jeu-serieux-Les-pepinieres-Clement>

#### Cas Sirot

<https://cocom.ac-versailles.fr/Cas-Sirot-Administration-des-ventes-de-la-PME-Activite-1-2>

<https://www.reseaucerta.org>

Recupérer le contexte du cas ailes alsace sur le site du Certa :

<https://www.reseaucerta.org/les-ails-de-lalsace-application-access-de-gestion-dune-petite-entreprise>

<https://www.reseaucerta.org/pgi/e-combox>

#### Cas « ailes-alsace » sur magistère :

<https://magistere.education.fr/>

Se connecter et s'auto-former à Odoo.com sur la plateforme magistère avec ses identifiants académiques :

<https://magistere.education.fr/dgesco/course/view.php?id=1521&section=44>

<https://magistere.education.fr/dgesco/course/view.php?id=1521&section=45>

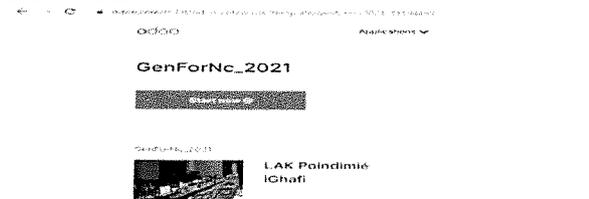
Une base de données pour s'auto-former : <https://edu-ails-alsace.odoo.com/>

# 2ème Partie : CHIA met en place l'environnement Odoo.com

Dans cette partie, il s'agit de mettre en place une base de données à partir du serveur Odoo.com et par la même occasion il s'agit de créer son compte Odoo.com à l'image d'un compte Google.com.  
[https://www.odoo.com/fr\\_FR/](https://www.odoo.com/fr_FR/)

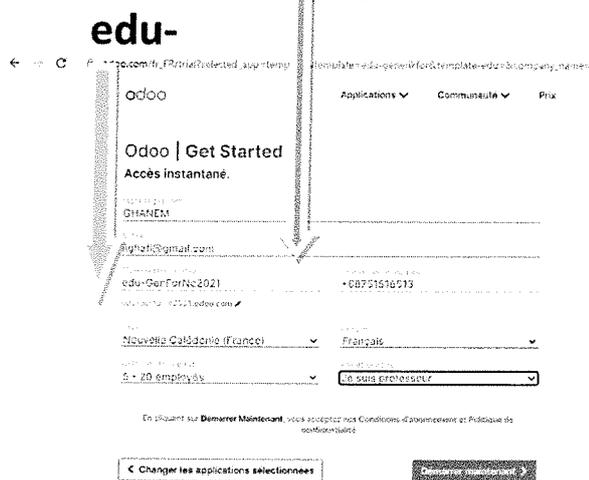
### Sous les navigateurs Chrome ou Mozilla :

Accéder au site Odoo.com → tout en bas de la page → Menu services : cliquer sur Education Start now



**Remplir les champs du formulaire :**

**NB : le mail doit être réel et pour être valide en tant que base éducation, le nom doit commencer par :**

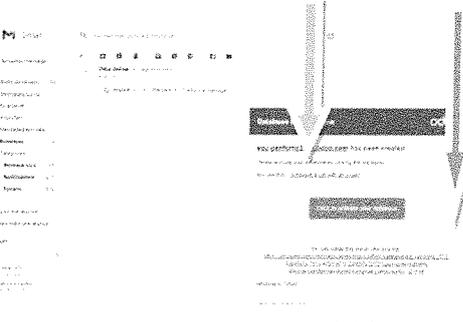
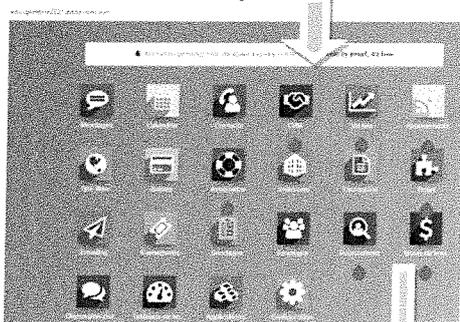


→ Cliquer sur démarrer maintenant → base de donnée : <https://edu-genfornc2021.odoo.com/>

→ Consulter votre mail → Activer Yourdata base → Identifiant : mail → Mdp : ex KELA2021

**4h pour tester 1 base**

**Nom base et activation 10 mois**



**Cliquer sur skip**

**Goto edu-**

**base odoo.com**



## 3ème Partie : TCHIA met en œuvre des scénarii avec le PGI Odoo.com

*TCHIA découvre le contexte de la société GENERIK en consultant son site internet et prend connaissance des différentes missions... son but est de les réussir afin d'avoir une chance d'être embauchée par l'entreprise à l'issue de sa période de stage... Vous êtes chargés d'accompagner TCHIA dans cette aventure.*

→ *TCHIA Consulte le site internet de la SARL GENERIK et visionne son histoire:*

Le Site réel de la SARL GENERIK : <https://www.generik.fr/fr/>

L'histoire de la SARL GENERIK : <https://www.youtube.com/watch?v=LFpGuMDh4Ss>

→ *TCHIA prend connaissance des différentes missions :*

Mise en situation 1 : *TCHIA* et le processus commande web d'un client

Mise en situation 2 : *TCHIA* et le processus de la gestion des Ressources Humaines

Mise en situation 3 : *TCHIA* et le processus des commandes clients en compte

Mise en situation 4 : *TCHIA* et le processus de gestion des approvisionnements

Mise en situation 5 : *TCHIA* et le référencement de nouveaux produits à la vente

Mise en situation 6 : *TCHIA* et le processus suivi comptable des opérations de facturation

## Le contexte de la société GENERIK

Le Site réel de la SARL GENERIK : <https://www.generik.fr/fr/>

L'histoire de la SARL GENERIK : <https://www.youtube.com/watch?v=LFpGuMDh4Ss>

Generik est une SARL, au capital social de 300 000 euros, implantée à Méré dans les Yvelines. Elle conçoit et commercialise des produits capillaires sous sa propre marque, produits dit "low-cost"<sup>1</sup>.

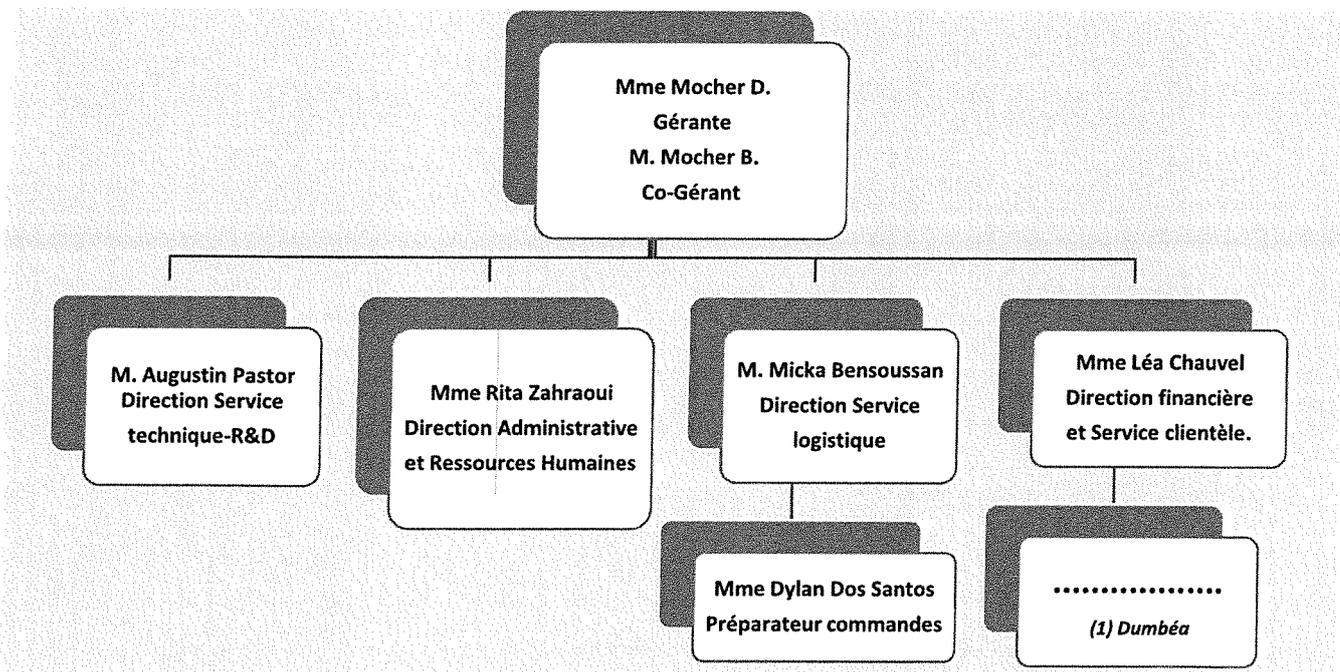
Generik a été créée en 2004 par Bruno Mocher (ancien directeur commercial chez l'Oréal) et sa sœur Delphine, coiffeuse. Leur ambition était de proposer et de développer sur le marché professionnel une offre de produits basique et qualitative à des tarifs défiant toute concurrence.

Delphine Mocher assure actuellement la gérance de cette entreprise qui compte 24 salariés.

L'entreprise est organisée selon le schéma suivant :

- Le siège social, magasin d'origine crée par les « Mocher », frère et sœur, réalisant le plus gros volume d'affaires, est situé à Méré dans les Yvelines.
- Il est créé un dépôt à Dumbéa/Mer et est rattaché au siège social.
- D'autres magasins sont des lieux de distribution qui disposent d'une organisation propre.

### Organigramme de la SARL Generik de Méré, les Yvelines (78).



(1) Assistant commercial recruté en tant que télétravailleur et rattaché au Point Relais de Dumbéa. Elle/il vient en soutien aux équipes du siège et assure la gestion du site internet et du dépôt de Dumbéa/Mer de Nouvelle Calédonie. Elle/il aurait éventuellement les compétences voire les pouvoirs de TCHIA dans sa maîtrise et sa connaissance des marchés de la société GENERIK, de sa clientèle et de sa politique commerciale.

<sup>1</sup> Produits manufacturés fabriqués à bas coûts et/ou vendus à prix bas.

## Le marché de l'entreprise et politique commerciale :

### • Marché et chiffre d'affaires

La clientèle de GENERIK est exclusivement composée de professionnels (salons de coiffure, coiffeurs à domicile) et de grossistes de la coiffure. Cette entreprise familiale compte parmi ses clients 15 000 professionnels français, soit près de 1 coiffeur sur 5. Elle a bousculé, par là même, ce marché oligopolistique où sont positionnées les grandes firmes multinationales du secteur telles que L'Oréal (52 % de parts de marché) ou Schwarzkopf (groupe Henkel). Le chiffre d'affaires croît rapidement entre 2012 et 2014 (+53,1%). Cette progression peut être justifiée par la création de nouveaux produits. Les ventes à l'étranger représentent 7 % du chiffre d'affaires et concernent pour le moment notamment la Belgique, l'Allemagne, la Russie. **Dans le cadre de son développement, la SARL GENERIK décide d'ouvrir un point de vente en Nouvelle Calédonie à Dumbéa/Mer.**

### • La politique de prix

Les prix des produits Generik sont en moyenne 75% moins chers que ceux de la concurrence. Cette domination par les coûts s'appuie sur la suppression des coûts des emballages jugés inutiles, selon une logique du produit avant tout. La chaîne de décision se réduit à deux personnes Delphine Mocher, son frère et des responsables de services. La dirigeante a fait le choix de réduire le budget communication et notamment celui de la publicité médias : absence de cadeaux, de voyages ou de séminaires, de formations aux clients. Le packaging est en outre simplifié. Miser sur la qualité du produit est d'ailleurs à l'origine du nom de la marque : « Tout comme les médicaments génériques, l'emballage change, mais le principe actif reste le même et garde son efficacité ». Generik assure à ses clients la livraison de leur commande sous 24 heures avec un délai de traitement téléphonique ou informatique inférieur à 6 heures.

### • La politique de communication

Les actions de communication sont basées sur le marketing direct et sur le digital. La communication digitale de Generik est omni-canal. Un site web présente les gammes de produits, les gammes spécifiques à la revente, la marque et ses valeurs ainsi que des actualités concernant le secteur d'activité. Ce site web permet de se connecter à un réseau intranet marchand réservé aux professionnels qui leur permet de commander les produits.

L'entreprise est également visible sur les réseaux sociaux via [Face book](#) et [Twitter](#) qui présentent les actualités de l'entreprise et les promotions du moment. Sur YouTube et [Instagram](#), Generik diffuse des vidéos à vocation institutionnelle : [entretiens avec le dirigeant](#), [présentation du showroom](#), participation à des salons (notamment le salon mondial MCB ou encore le [Beauté sélection](#)), [les avantages des produits, etc.](#)

Delphine Mocher a choisi d'accorder une place particulière à l'e-réputation de l'entreprise. Aussi, un site spécifique <https://avis-generik.fr/avis/> permet de recueillir les avis des professionnels. [Un showroom à Paris](#) permet de découvrir et d'échanger sur les produits de la marque.

### • La politique d'approvisionnement

Les produits sont fabriqués en France et en Italie par 12 sous-traitants certifiés ISO 9001. Ces entreprises fournissent les matières premières telles que le plastique utilisé pour les tubes de colorations et les bases de produits de coiffure. Les tarifs sont négociés régulièrement pour permettre une gestion optimisée du coût d'achat des matières premières.

### • La politique de produit

Les dirigeants ont développé 4 lignes de produits comptant 273 références :

Produits coiffeurs	Matériel coiffeur	Produits à la revente	BB Hair
- Décoloration - Coloration - Oxydant - Permanente et Défrisant	- Matériel de coloration et de coiffage - Consommables - Perruques	- Coiffage - Solaire - L'huile du cheveu - Color mask - Gamme Secs et Abimés	- BB Hair Plex - Shampoing BB Hair - Soins BB Hair

*TCHIA étudiante et jeune stagiaire intègre la société GENERIK ce jour pour accomplir différentes missions... Mais son objectif non avoué est d'être embauchée par l'entreprise à l'issue de sa période de stage... Vous-même, vous êtes chargés d'accompagner TCHIA dans cette aventure.*

## Mise en situation 1 : TCHIA et le Processus commande web d'un client

Dans le cadre ses missions dans la société GENERIK, Mme MOCHER charge TCHIA d'observer, d'évaluer et de rendre compte de la capacité du système d'information de l'entreprise à répondre aux attentes des clients. Afin de parfaire sa formation, TCHIA dispose du site internet virtuel de sa société :

<https://edu-genfornc2021.odoo.com/>

Ce jour TCHIA est à son poste au " Point Relais" de Dumbéa et vous voilà partis à la découverte de la SARL GENERIK, de son site internet et de son PGI en réalisant une commande client :

Voici la commande web d'un client de la société GENERIK :

Vos coordonnées	Adresse client	Code Postal	Mail	Désignation Produit	Quantité
Nom, Prénom réel ou fictif	Votre adresse réelle ou fictive Nouvelle Calédonie	98 000	Votre adresse mail Réelle	Crème colorante sans ammoniac :4.Châtain clair	5
				Shampooing usage fréquent à la protéine d'amande	6
				Masque au beurre de karité	15

En jouant le rôle d'un client de la société GENERIK, TCHIA part à la découverte du PGI Odoo.com. Elle souhaite réaliser les activités ci-dessous en utilisant le site marchand accessible à l'adresse ci-dessous :

**NB : Les élèves disposent de la base de données de GENERIK :**

<https://edu-genfornc2021.odoo.com/>

1. TCHIA réalise le devis sur le site marchand de la société GENERIK

2. TCHIA vérifie le panier« client » et dit ce qu'il représente.

**NB :les élèves sont invités à partir du site internet de GENERIK à créer les comptes utilisateurs :**

Se connecter à sa base de données pour inviter vos élèves :

3. TCHIA est invitée par mail à accéder au PGI de la société GENERIK

4. A partir du mail de confirmation de la commande, rendez-vous sur site marchand puis connectez-vous à l'aide de vos identifiants **Odoo.com**.

**Vos identifiants Odoo.com : Email : xxxxx@gmail.com mot de passe : yyyyyy**

5. Que représentent les icônes ? Déterminez leur nombre.

6. Selon vous, est-il possible de rajouter des modules ? Et à quelle condition ?



## Mise en situation 2 : TCHIA et le Processus de la gestion des Ressources Humaines

Dans le cadre de son développement, la SARL GENERIK décide d'ouvrir un point de vente en Nouvelle Calédonie à Dumbéa/Mer. Un besoin de recrutement d'un(e) Assistant(e) Commercial(e) est devenu nécessaire.

**Rattaché au service clientèle sous l'autorité de Mme Léa Chauvel**, le candidat sera recruté en tant que télétravailleur au Point Relais de Dumbéa. Connaissable des systèmes d'informations et du PGI, il/elle vient en soutien de l'équipe de la SARL GENERIK dans ses activités de gestion de la relation avec les clients et il/elle collabore à la gestion du Point Relais de Dumbéa/Mer. Il/elle assure également la gestion du site internet.

La responsable des Ressources Humaines de la SARL GENERIK Mme Rita Zahraoui demande à **TCHIA** de mettre en place un processus de recrutement en rédigeant et publiant une offre d'emploi sur le site et/ou réseaux sociaux.

### Texte de l'annonce :

#### Offre d'emploi : Poste d'Assistant (e) Commercial (e) :

1er réseau national de distribution de produits cosmétiques pour les professionnels, GENERIK a développé un savoir-faire unique de proximité et met toutes ses compétences au service de ses clients.

**Votre profil :** Vous êtes titulaire du permis de conduire, du CACES R 489 cat 1B (Certificat d'aptitude à la conduite en sécurité) et en recherche de travail dans la logistique actuellement ? Ne réfléchissez plus et appelez nous !!!

Nous recherchons un Assistant(e) Commercial(e) (H/F) avec CACES 1 dès le 01/08/2021 pour un poste longue durée (CDI possible si l'objectif de ventes soit réalisé bien entendu) ! Travail 5 jours / semaine du lundi au vendredi.

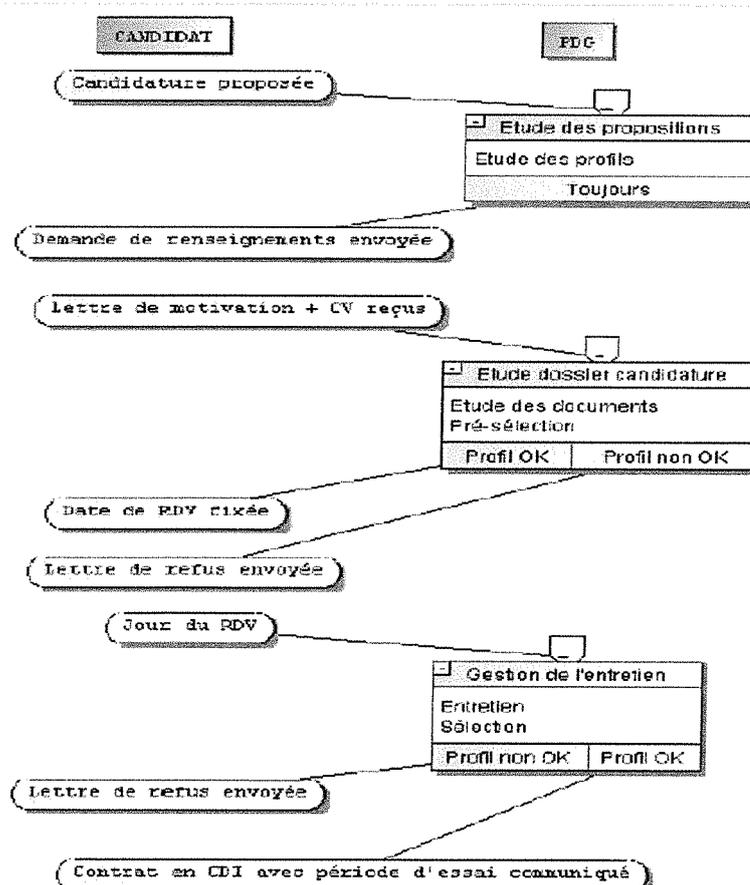
L'Assistant commercial est un télétravailleur, rattaché au Point Relais de Dumbéa. Elle/il vient en soutien des équipes du siège et assure la gestion du site internet et du dépôt de Dumbéa/Mer en Nouvelle Calédonie. Elle/il aurait éventuellement les compétences voire les pouvoirs de TCHIA dans sa connaissance de la clientèle de la société GENERIK et dans sa maîtrise de sa politique commerciale.

**Vos missions ?** Préparer des commandes de produits avec un système vocal à l'aide du CACES1, filmer les palettes et effectuer parfois des livraisons urgentes. Le poste implique la maîtrise de l'environnement informatique et du PGI odoo.com. Le permis de conduire est exigé et 1ère expérience en entrepôt logistique appréciable!

**Vos atouts pour cette mission** sont de la motivation, du dynamisme, de la rigueur et de la ponctualité mais surtout du savoir être !

Si vous vous reconnaissez dans cette description, postulez en ligne ou appelez nous directement !! A très bientôt chez GENERIK !

### Processus de recrutement

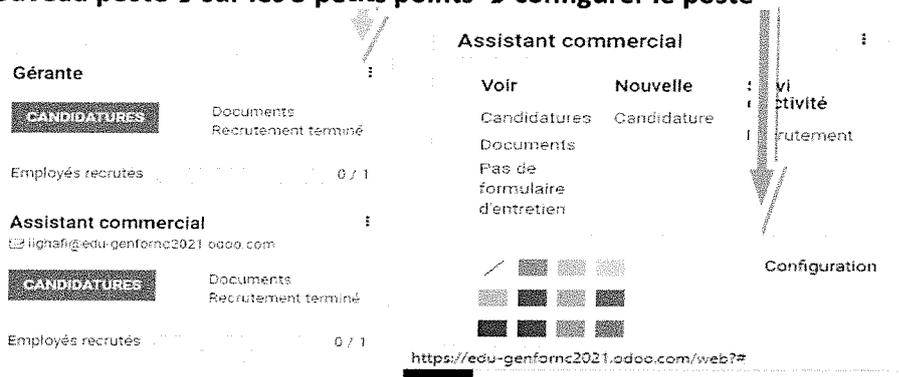


Aidez TCHIA à publier l'offre d'emploi sur le site de l'entreprise sur le site : <https://edu-genforc2021.odoo.com/>

10. Remplacez avec **TCHIA** le poste d'assistant Commercial dans l'organigramme de structure de la page 1.

11. Retrouvez le module du PGI qui permet à **TCHIA** de visualiser l'organigramme de structure de la SARL.  
Module Employés → Employés → liste à regrouper par département utiliser les filtres

12. Quel module **TCHIA** doit-elle choisir pour publier l'offre d'emploi sur le site de l'entreprise  
Dans Module recrutement → configurations → Activer les rubriques publication en ligne et formulaires  
Le responsable crée le poste à pourvoir dans le module Ressources Humaines du PGI  
Module recrutement → créer poste  
Nouveau poste → sur les 3 petits points → configurer le poste

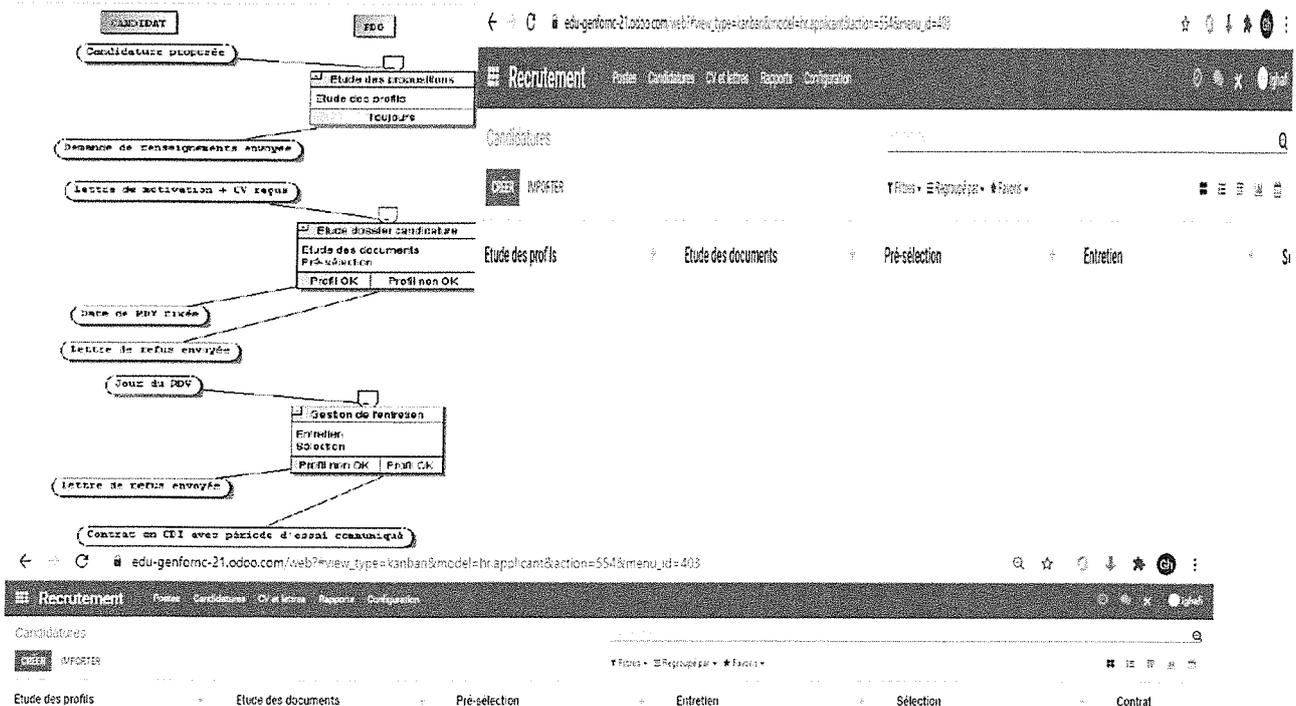


13. **TCHIA** met en place le processus de recrutement propre à l'entreprise (schéma plus haut)

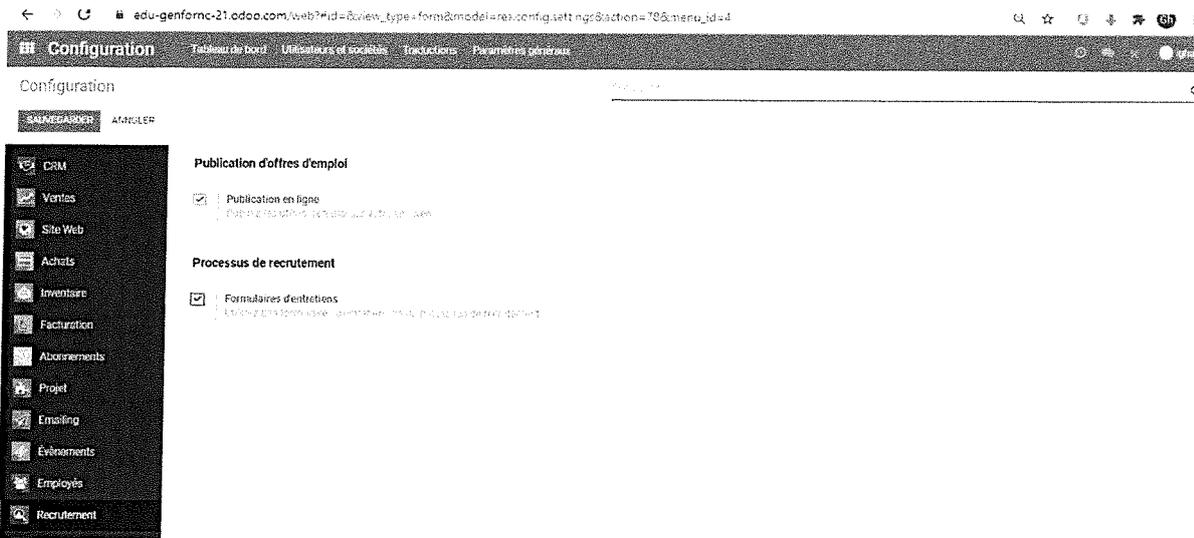
### Processus de recrutement

Etude des profils → Etude des documents → Pré-sélection → Entretien → Sélection → Contrat

Candidatures → Toutes les candidatures



## 14. Publiez l'offre d'emploi sur le site de l'entreprise



Sur le site → le menu : Postes :

Editer la page web Choisir une structure → insérer l'annonce → sauvegarder → Activer le bouton Publié



***Sous l'autorité de Mme Rita Zahraoui, direction administrative et des RH, TCHIA le premier concerné, est chargée participer au recrutement du nouveau salarié pour le poste d'assistant(e) commercial(e). Elle en profite pour soumettre sa candidature.***

## 15. TCHIA soumet sa candidature pour le poste de d'assistant commercial

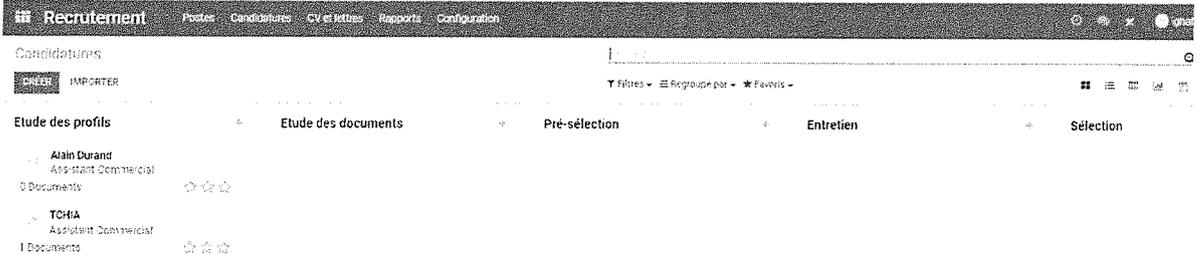
## 16. Alain Durand, un autre candidat soumet la sienne (Accomplissez la démarche à sa place) mais il n'a pas joint les documents en appui à sa candidature.

## 17. TCHIA organise et réalise le suivi des candidatures pour le poste de d'assistant commercial

### TCHIA visualise les candidatures, qui sont intégrées dans le PGI.

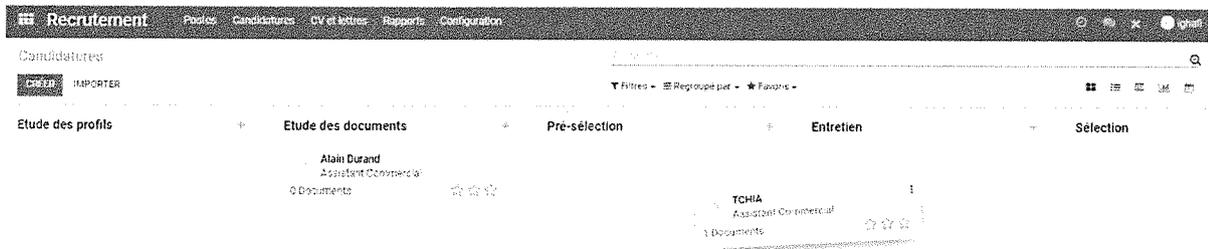
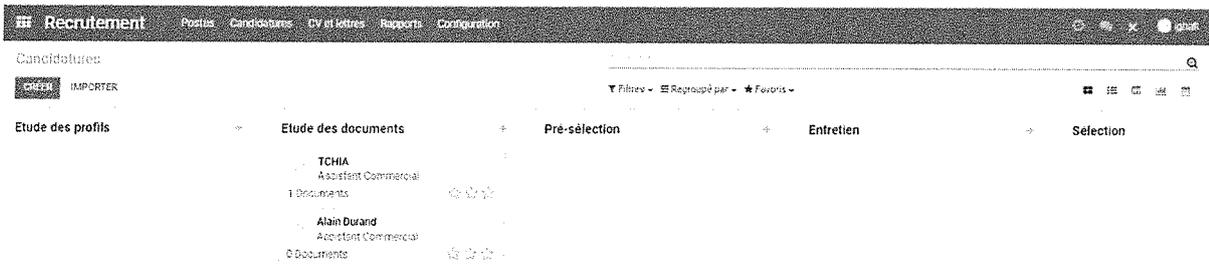


### Deux Candidatures en attente :

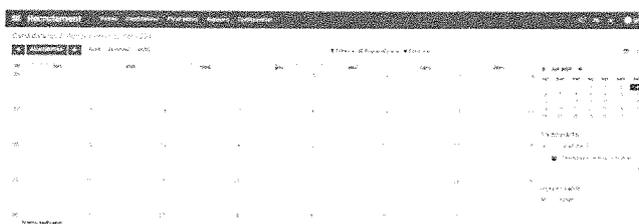
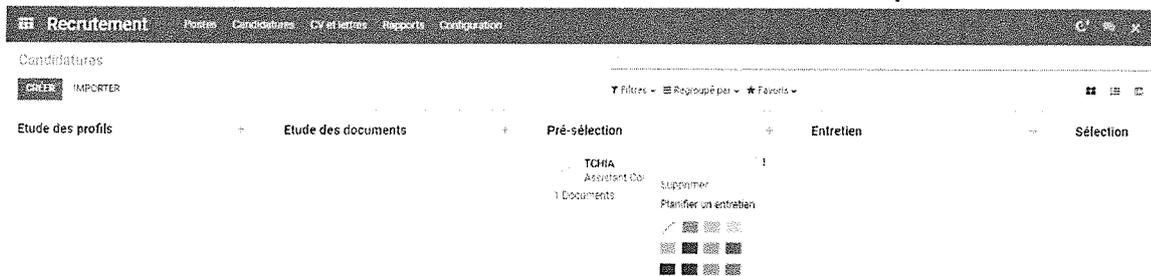


Chaque candidature est examinée et déplacée en fonction de l'avancée du processus. La candidature peut après chaque étape être basculée dans la colonne « refusé ».

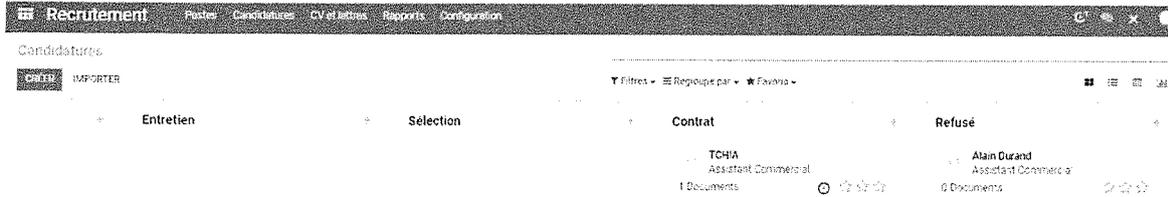
### Relance d'Alain Durand pour obtenir les documents



Pas de réponse d'Alain Durand → Refusé et  
Planifier entretien pour le 26/07/20121 → entretien TCHIA décroche le poste



⇒ Entretien réussi → TCHIA décroche le poste



18. Créer le contrat de travail du salarié *CHIA*

Données sur le contrat du salarié et sur le département (ne rien saisir, si pas d'informations) :

Informations sur l'utilisateur :

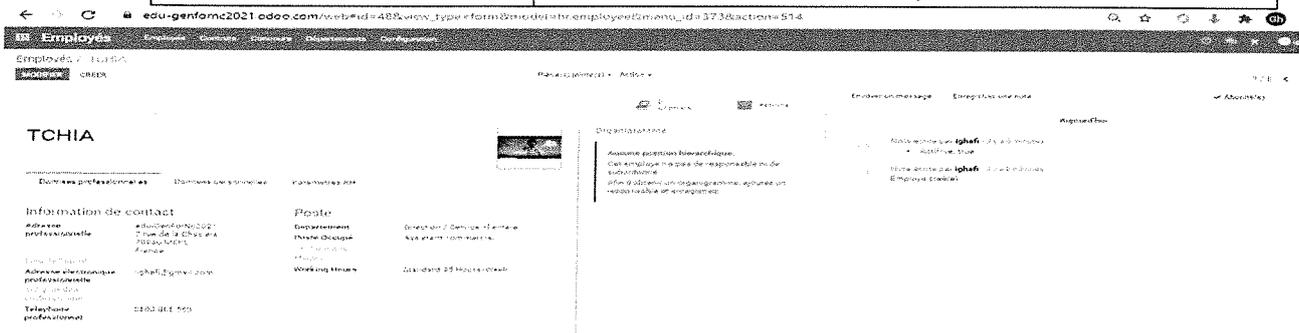
Nom : TCHIA	Prénom : Udrupa
Mot de passe : TCHIA0721	
	

Informations publiques :

Nom - Prénom	TCHIA Udrupa
Mel entreprise	Tchia.udrupa@generik.com
Département	Service clientèle
Titre du poste	Assistante commerciale

Informations personnelles :

Nationalité	Française
N° SS	1 89 10 75 123 010 236
N° Banque	40432 – 78452 – 56578456342 / 56
Banque	SGCB
Genre	Féminin
Etat civil	Célibataire
Nombre enfant	0
Adresse	2 rue de la mairie, 98822 Poindimié
Date naissance	15/10/1989
Lieu naissance	Poindimié (98)
Statut contractuel	Contrat : CDI
Structure salariale	2200 € Brut mensuel
	Employée
Date embauche	02/07/2021
Formation	BTS GPME, LAK NC



### Mise en situation 3 : TCHIA et le processus des commandes clients en compte

Au vu des compétences de TCHIA, Mme Léa Chauvel considère qu'elle a développé de l'agilité et en tant que télétravailleuse, elle la charge à présent de traiter les commandes clients.

**TCHIA doit répondre aux besoins des nouveaux prospects et fidéliser les anciens clients :**

Certains salons indépendants ont besoin d'être réapprovisionnés et leur fidélité doit être récompensée. Jusqu'à présent les remises accordées aux magasins étaient gérées manuellement à chaque commande. Mme Mocher a décidé **désormais** de mettre en place un tarif spécifique pour les salons de coiffures ayant une commande supérieure à **10 articles**, équivalent à une remise de **15 %** sur le prix public. (Annexe 1)  
Par ailleurs, de **nouveaux clients** qui doivent être satisfaits au plus vite, ont été séduits par l'offre promotionnelle de **10%** valable durant le mois **juillet**. (Annexe 1).

19. TCHIA met en place la nouvelle politique commerciale (suppression des anciens tarifs).

20. TCHIA traite les besoins en approvisionnement des salons de coiffures et répond aux prospects.

#### Annexe1 - Les commandes du mois de juillet

##### NB : Tarifs spécifiques à créer pour les salons de coiffures

Nom clients	Adresses	articles	Qtités
A L'ESPACE COIFFURE BIAS VILLENEUVE	49 RUE DE CASSENEUIL VILLENEUVE SUR LOT47300	- Kit de permanente (3. Naturels)	15
Avant Garde Nouméa	48 Rue Gabriel Laroque, Nouméa 98800,	- Soin nutritif	10

M. Alan DURAND patron du salon "AMIRAUTE COIFFURE" souhaite une livraison urgente pour faire face à un surcroît d'activité suite à l'offre promotionnelle proposée à ses clients. Il attend urgemment votre confirmation par mail pour gérer au mieux ses rendez-vous clientèle.

#### Voici sa commande:

Coordonnées	Adresse client	Code Postal	Mail	Désignation Produit	Quantité
Alan DURAND AMIRAUTE COIFFURE	7 BOULEVARD DE STRASBOURG 83000TOULON		Votre mail Réel	Mousse fixante	10
				Soin BB hair cream	3
				Fixateur	5

21. Quelle réponse TCHIA donnera-t-elle à M. Durand ? Justifiez.

TCHIA constate que le stock de « Mousse fixante » est insuffisant pour répondre à la demande du client Alan DURAND. Elle doit mettre en place d'une politique de réapprovisionnement auprès des fournisseurs.

## Mise en situation 4 : TCHIA et le processus de gestion des approvisionnements

La société GENERIK souhaite améliorer son processus de réapprovisionnement qui prend actuellement trop de temps selon le dirigeant. Celle-ci estime, qu'aujourd'hui, pour rester compétitive, une entreprise doit être réactive face à la demande de ses clients c'est-à-dire être en capacité d'y répondre rapidement. Pour répondre à ce besoin d'une meilleure réactivité, le dirigeant souhaite que la demande de réapprovisionnement se fasse de manière automatique par l'intermédiaire du PGI OdoO pour certains produits dont les demandes sont fréquentes alors que d'autres sont à réapprovisionner à la demande. La mission de TCHIA consiste donc à configurer le PGI pour qu'il réponde au fonctionnement souhaité.

Jusqu'à présent, TCHIA devait réapprovisionner en produits de coiffure en passant commande manuellement auprès de votre fournisseur. Il s'agit maintenant d'améliorer ce processus en faisant en sorte qu'une commande soit passée de manière automatique.

Le réapprovisionnement est automatique pour certains produits à configurer dès que le stock d'un produit devient inférieur à **5 unités** mais le niveau de stock maximum est de **35 unités**. La commande porte sur **10 articles**.

### Liste produits à configurer :

- Mousse fixante	Réapprovisionnement automatique
- BB Hair Plex	Réapprovisionnement à la demande
- Kit de permanente	Réapprovisionnement à la demande
Crème protectrice	Réapprovisionnement automatique

22. TCHIA adapte le PGI en configurant des règles de réapprovisionnement et lance le planificateur

23. TCHIA relève l'état du stock des **Mousses fixantes** pour vérifier le bon fonctionnement des règles.

24. TCHIA consulte le module Achats, que remarque-elle ? Que doit-elle faire ?

25. TCHIA passe la commande au fournisseur et réceptionnez les articles.

26. TCHIA relève à nouveau l'état du stock des **Mousses fixantes** pour vérifier le bon fonctionnement des règles.

Le client «Alan DURAND gérant de l'AMIRAUTE COIFFURE» passe une nouvelle commande :

Mousse fixante

25 unités

27. TCHIA crée le document vente de « l'AMIRAUTE COIFFURE », facture et livre le client.

28. TCHIA se demande quel est maintenant l'état du stock des **mousses fixantes** ?

29. TCHIA réalise une nouvelle commande pour «Alan DURAND gérant de l'AMIRAUTE COIFFURE»:

BB Hair Plex

15 unités

## Mise en situation 5 : TCHIA et le référencement de nouveaux produits à la vente

La société GENERIK souhaite commercialiser de nouveaux produits adaptés au marché local calédonien en les propulsant sur son site internet. TCHIA meilleure connaisseuse de ce marché se voit confier cette mission de mise en place de ces référencements. Elle se rend sur le site internet de la société GENERIK : <https://www.generik.fr/fr/> et repère deux produits qui peuvent répondre aux besoins des calédoniens :

**Catégorie Coiffage :**

**Pâte fibreuse sculptante - 150 ml** en Réapprovisionnement à la demande

**Catégorie Permanente :**

**Kit défrisant cheveux sensibilisés -Crème.** En Réapprovisionnement automatique

A partir du site internet réel de la société GENERIK : <https://www.generik.fr/fr/>

**30.** Retrouvez avec TCHIA les deux produits à référencer dans les stocks l'entreprise (**référence**, nom, prix de ventes) et téléchargez leur photo.

NB : A l'occasion de sa gestion des ventes et achats, TCHIA a constaté l'absence de références attribuées aux produits. Elle prend l'initiative désormais de leur en attribuer.

**31.** Configurez les produits ainsi repérés afin qu'ils apparaissent dans les produits stockables.

- **Attribuer des références (idée proposée par TCHIA)**
- **nom du produit**
- **tarification à imaginer avec TCHIA (afficher le montant TTC)**
- **Taux de TVA par défaut (20 %)**
- **Noms du ou des fournisseurs**
- **Type de réapprovisionnement**
- **Fournisseurs habituels de ces produits.**

**32.** Propulser les nouveaux produits sur le site internet de la société GENERIK

**33.** Réalisez ce référencement en enregistrant la commande internet du nouveau client « Nouméa Haute Coiffure »

« Nouméa Haute Coiffure » 12 Rue du General Mangin, 98800 Nouméa, Nouvelle-Calédonie	- Pâte fibreuse - sculptante - 150 ml	15 unités
	- Kit défrisant cheveux sensibilisés -Crème	5 unités

## Mise en situation 6 : TCHIA et le processus suivi comptable des opérations de facturation

**34.** Visualisez avec TCHIA les documents comptables : bilan – compte de résultat (fichier PDF)

**35.** Aidez TCHIA à retrouver les écritures comptables des différentes factures d'achat et de vente (PDF)