

Applications professionnelles

1. Créer un partenariat avec un fournisseur

Situation

Vous êtes assistant(e) de gestion au domaine Boutin, situé 650 route nationale 152 à Vouvray (37). Sa production se compose de vins millésimés et de vins pétillants selon la méthode traditionnelle. Le domaine, qui s'étend sur 30 ha, est actuellement géré par André Boutin. Le vignoble vient d'être converti en agriculture raisonnée pour répondre à la démarche de qualité souhaitée. Jusqu'à présent, le désherbage des vignes était effectué à l'aide de pesticides. En raison de la nouvelle démarche, il faut trouver un matériel qui facilite le désherbage non polluant. André Boutin souhaite trouver un fournisseur qui puisse concevoir ou adapter un matériel pour répondre à son besoin précis. Cette étape de co-conception serait le premier maillon du développement d'un partenariat durable. Il estime en effet qu'au-delà de l'achat du matériel, la qualité du service après-vente est primordiale et la disponibilité du fournisseur indispensable pour corriger les éventuels défauts et remédier aux problèmes qui pourraient surgir lors de l'utilisation du matériel.

Consignes

- 1 Relevez les caractéristiques du matériel qui devront figurer dans le cahier des charges en vous basant sur les notes prises durant un entretien avec M. Boutin (annexe).
- 2 Concevez l'argumentaire d'achat destiné aux fournisseurs potentiels que vous inclurez dans un courrier.

ANNEXE – Notes prises lors de votre entretien avec M. Boutin

ANNEXE

Le matériel recherché devra permettre de maîtriser l'enherbement des vignes. Il devra être à la fois simple d'utilisation et respectueux de l'environnement du vignoble. Après une première recherche, M. Boutin a constaté que les matériels viticoles proposés sur le marché sont certes performants du point de vue technologique mais peu pratiques au niveau de l'utilisation. Il aimerait trouver un matériel dont le moteur soit, d'une part, déporté vers le centre de la rangée de vignes afin d'éviter d'endommager les pieds de vigne et les grappes de raisin à maturation et, d'autre part, doté d'une cylindrée élevée (170 CC) afin d'obtenir une basse pression en fonctionnement et donc une forte coupe.

2. Renforcer les partenariats avec les fournisseurs

Situation

ID Indus, installée à Morlaix (29), 53 rue des Carpatas, fournit des systèmes et des prestations dans des domaines variés : didactique, industrie et énergie. Elle est dirigée par M. Vincent Bourdin, qui s'est tout d'abord spécialisé dans l'installation de machines-outils puis qui a étendu son activité dans les énergies renouvelables. Dans le cadre de sa démarche qualité, M. Bourdin a rédigé une charte d'agrément qu'il souhaite mettre en place auprès de ses fournisseurs. Vous êtes assistant(e) de gestion dans cette entreprise et M. Bourdin vous charge de recenser les fournisseurs susceptibles d'adhérer à cette charte.

Consigne

Vous décidez de contacter vos fournisseurs par un courriel auquel vous joindrez la charte et un formulaire de préinscription, pour les inciter à adhérer.

Rédigez le courriel à vos fournisseurs.

ANNEXE – Charte Privilège d'ID Indus**ANNEXE***La charte Privilège de ID Indus*

Le partenariat signé entre ID Indus et ses fournisseurs privilégiés est régi par la charte Privilège.

Les engagements qui nous unissent sont les suivants :

Vos engagements en tant que fournisseur privilégié

- ♦ **Mise en place d'une structure indispensable à une collaboration efficace**
 - Désigner un interlocuteur commercial privilégié
 - Répondre rapidement aux devis, en 48 heures maximum
- ♦ **Garantie d'une prestation d'un excellent rapport qualité/prix**
 - Répondre dans les conditions de prix les plus compétitives
 - S'engager sur la qualité du produit ou de la prestation de services
 - Respecter strictement les conditions de livraison
- ♦ **Communication d'informations à ID Indus**
 - Avertir de toute modification survenant dans son entreprise : interlocuteurs, produits ou services
- ♦ **Plan d'actions d'amélioration continue**
 - Collaborer à l'élaboration de nouveaux produits ou prestations de services
 - Développer la co-conception de nouveaux produits avec ID Indus
 - Mettre en place une charte environnementale

Nos engagements

- ♦ Choisir en priorité le fournisseur privilégié pour toute offre proposée à des conditions équivalentes sur le marché
- ♦ Solliciter obligatoirement le fournisseur privilégié lors de toute demande exceptionnelle
- ♦ Développer les achats avec les fournisseurs privilégiés respectueux des critères préétablis lors de tout accroissement de nos besoins
- ♦ Informer nos fournisseurs privilégiés de nos axes de développement

L'adhésion à cette charte doit permettre d'entretenir et d'intensifier des relations mutuellement bénéfiques.

3. Consolider les liens avec les fournisseurs

Situation

L'entreprise Lysadis, dirigée par Bernard Colin, est spécialisée dans la distribution de matériel électrique. Elle est située à Saint-Étienne (42), ZI du Sector. Ses principaux clients sont des installateurs, des sociétés industrielles et commerciales ainsi que des administrations. Lysadis s'attache à mettre à la disposition de ses clients une diversité de produits et de services toujours plus innovants. Elle recherche donc sans cesse des fournisseurs aptes à satisfaire la demande de ses clients. Afin de renforcer les liens qu'il a tissés avec ses fournisseurs, et éventuellement de créer de nouveaux partenariats, M. Colin envisage d'organiser au sein de l'entreprise un mini Salon auquel il inviterait ses fournisseurs actuels ainsi que ses clients. Il en profiterait également pour convier de nouveaux fournisseurs à venir présenter leurs produits, ce qui pourrait être la première étape d'une future collaboration. Assistant(e) de gestion auprès de M. Colin, vous êtes chargé(e) de l'organisation de cette manifestation.

Consignes

- 1 Listez toutes les tâches à réaliser pour mener à bien ce projet en vous basant sur les informations contenues en annexe.
- 2 Préparez un argumentaire téléphonique pour inciter vos fournisseurs habituels à participer à cet événement. Vous insisterez sur l'intérêt de la dynamique de cette collaboration.
- 3 Rédigez une lettre à envoyer aux nouveaux fournisseurs, que vous aurez préalablement recherchés, pour les convaincre de participer à la manifestation afin de nouer une future relation avec l'entreprise.

ANNEXE - Extrait du compte-rendu de la réunion de préparation du mini Salon

ANNEXE

Date : 25 septembre N de 9 h à 18 h

Ressources matérielles

- Montage d'un chapiteau contenant une vingtaine de stands avec branchement électrique, tables et chaises
- Installation d'un buffet dans le hall de l'entreprise (collation d'accueil et repas de midi)
- Plan des stands

Ressources humaines

- Présence de tous les commerciaux, de l'assistant(e) de gestion, de deux techniciens

Ressources financières

- Participation des fournisseurs : 350 € HT le stand
- Budget prévisionnel : entre 9 000 et 12 000 € HT

Applications professionnelles

4. Rendre compte à votre chef d'entreprise

Situation

Vous êtes assistant(e) de gestion dans l'entreprise de travaux publics Bistraco, située à Rouen (76), avenue du Rocher blanc. Cette entreprise compte 57 salariés. Vous souhaitez créer une chaîne d'approvisionnement mettant en relation tous les services et domaines d'activité de l'entreprise pour développer la communication et faciliter la remontée d'informations. Vous aimeriez avoir à votre disposition un progiciel intégré personnalisable qui facilite cette mise en relation.

Après vous être documenté(e), vous avez découvert qu'une conférence-débat sur ce sujet aura lieu le 26 avril N au matin à l'université de Rouen. La PME de plomberie générale Plomazur parlera de la mise en œuvre de son projet de développement d'un progiciel et de son expérience.

Vous demandez à votre chef d'entreprise l'autorisation d'y participer. Fort intéressé par cette idée, il souhaiterait vous accompagner mais n'est pas libre ce jour-là. Il vous demande donc de prendre des notes.

Consigne

Rédigez à l'attention de votre chef d'entreprise, à l'aide de vos notes (annexe), un compte-rendu construit et synthétique de cette conférence.

La PME Plomazur voulait s'équiper de systèmes d'information qui lui permettent de gérer au mieux tous ses domaines d'activité. Le chef d'entreprise, M. Bertrand, explique qu'il souhaite développer un système informatique simple et flexible. Initialement, plusieurs logiciels étaient implantés, un pour la gestion des ventes, un autre pour la gestion comptable, etc. Ces logiciels donnaient entière satisfaction mais ne permettaient pas de gérer la chaîne d'approvisionnement.

En effet, le chef d'entreprise voulait acquérir un système de gestion de production qui prenne aussi bien en charge les achats que l'approvisionnement ou la gestion automatisée des stocks tout en centralisant les relations avec les fournisseurs dans une logique de partenariat.

Après avoir étudié l'offre existante, le chef d'entreprise s'est adressé à une PME de développement de progiciels, l'entreprise Abissim, située à La Rochelle, spécialisée dans la gestion des PME, afin de créer un nouveau progiciel de type PGI. À partir de l'idée que ce progiciel devait être totalement personnalisé et facile d'utilisation, la société Abissim a développé le produit Abissimpro.

Il s'agit d'un progiciel intégrateur qui permet de gérer tous les aspects de l'entreprise, tous ses domaines d'activité et en particulier l'optimisation des achats et des approvisionnements.

Ce progiciel donne une vision globale de l'ensemble des fournisseurs et des produits proposés par famille. Travailler sur un module centralisé permet de faire des comparaisons de prix, de quantités achetées, de choix de fournisseurs, etc. Il permet d'analyser les performances des fournisseurs par rapport à leurs concurrents et d'avoir davantage d'informations pour négocier.

Les fonctionnalités du produit sont très bien adaptées aux besoins de l'entreprise. Convivial et simple d'utilisation, il peut être utilisé par tous les salariés, y compris les intérimaires, sans avoir suivi de formation spécifique tant il est accessible.

Il est ergonomique puisque basé sur le système Windows développé par l'entreprise Microsoft, très souvent préinstallé sur les ordinateurs lors de leur acquisition. Ceci facilite l'interface d'Abissimpro avec d'autres logiciels standard du pack.

Ce progiciel étant totalement personnalisé, il peut être modifié sans cesse pour s'adapter au plus près des préoccupations de l'entreprise.

Il est accessible à l'ensemble du personnel de l'entreprise et aux partenaires autorisés par un code d'accès, rendant l'échange des données immédiat.

Enfin, le prix très attractif permet à la PME de considérer que le produit Abissimpro est d'un excellent rapport qualité/prix.

L'installation et la mise en place du progiciel dans l'entreprise a été l'occasion d'une réorganisation de l'ensemble des processus de l'entreprise, et en particulier du processus de gestion des achats.

Tout a dû être repensé, de la conception des bases de données à partir des anciennes bases récupérées, de la commande fournisseur pour la mise en production par fiche EDI, à la codification des produits, jusqu'au suivi de la facturation.

Il a fallu paramétrer tous les modules du progiciel : la comptabilité, la gestion des fournisseurs, des clients, etc., afin de les rendre compatibles par des passerelles d'entrée.

Pour pouvoir réaliser un tel travail, l'entreprise Abissim a été à l'écoute du personnel et totalement réactive à sa demande.

Aujourd'hui, tous les salariés utilisent Abissimpro, les administratifs, les gestionnaires, les opérationnels et les décisionnaires. Sans oublier les fournisseurs qui font partie de la chaîne d'approvisionnement de l'entreprise et qui participent au projet d'échange de données informatisées.

Tous parlent le même langage, sont en étroite connexion et communiquent ensemble. C'est un véritable outil d'échange autant qu'un outil de gestion efficace.

5. Réaliser des tableaux de bord à présenter au chef d'entreprise sous forme de rapport

Situation

Assistant(e) de gestion dans l'entreprise d'électricité plomberie Mario, située avenue Foch à Laval (53), vous devez préparer le séminaire de fin d'année au cours duquel votre chef d'entreprise doit présenter les chiffres de l'année N et les prévisions pour N+1 à l'ensemble du personnel. Vous travaillez actuellement sur les achats à partir des annexes 1 à 3 afin d'élaborer les tableaux de bord et graphiques à insérer dans le rapport qu'attend votre chef d'entreprise.

Consignes

Afin d'élaborer vos tableaux de bord et votre rapport :

- 1 calculez les sommes des achats mensuelle et annuelle, les marges brutes mensuelles et annuelle ;
- 2 évaluez la part des achats dans le chiffre d'affaires ;
- 3 représentez graphiquement l'ensemble des données ;
- 4 analysez les performances des fournisseurs en utilisant les indicateurs de votre choix ;
- 5 présentez vos données sous forme de rapport.

1 ANNEXE 1 – Répartition mensuelle des achats et des ventes

Mois	Total des ventes	Achats de matières premières	Achats de marchandises	Autres achats
Janvier	53 642	12 540	10 458	4 256
Février	56 892	11 560	9 258	3 569
Mars	58 963	12 592	10 589	5 897
Avril	50 458	12 231	15 412	4 632
Mai	48 789	12 100	11 698	3 120
Juin	54 369	11 020	12 879	3 250
Juillet	52 310	11 300	8 652	4 587
Août	51 489	13 120	9 520	2 310
Septembre	54 896	13 691	10 452	4 896
Octobre	55 362	12 584	11 870	5 369
Novembre	52 639	12 610	12 000	4 789
Décembre	51 478	12 980	10 986	4 100

2 ANNEXE 2 – Répartition des achats par fournisseur

Fournisseurs	Achats de matières premières	Achats de marchandises	Autres achats
A	61 796	76 986	
B		5 698	15 986
C	86 532		6 538
D		35 986	14 896
E		15 104	13 355

3 ANNEXE 3 - Pourcentages de défauts (retours, erreurs, etc.) par fournisseur**ANNEXE**

Fournisseur	% de défauts
A	10 %
B	5 %
C	8 %
D	2 %
E	10 %

Entraînement à l'épreuve E4.1**Situation**

Vous êtes assistant(e) de gestion au sein du GAEC (groupement agricole d'exploitation en commun) du Val-de-Bourgogne, 92 route des Vignes à Tonnerre (89). Mme Ibtissem, agricultrice, est votre chef d'entreprise. Elle vous demande d'analyser l'évolution des achats de plastique d'ensilage pour bottes de foin. Son objectif est de créer une *supply chain* (chaîne d'approvisionnement) avec son principal fournisseur d'emballages, la société Articem. Vous disposez, pour cette mission, des chiffres de l'année N (annexe).

Consignes

- 1 Représentez la droite de tendance des dépenses de plastique d'ensilage sous tableur.
- 2 Calculez la prévision pour l'année N+1 (soit la 8^e année).

ANNEXE - Répartition des achats pour l'année N**ANNEXE**

Années	Total des achats
1	85 798 €
2	62 998 €
3	108 498 €
4	275 968 €
5	343 148 €
6	262 088 €
7	310 948 €

