|  |
| --- |
| **Numéro du module :** |
| 2 |
| **Titre du module :** |
| Recommandations d’outils de vente et d’achat |
| **Résultat d’apprentissage :** |
| **Recommander des outils de vente et d’achat selon la clientèle cible afin d’ajouter une valeur sociale en lien avec des stratégies de commercialisation innovatrice de l’entreprise sociale.** |
| **Éléments de performance :** |
| * identifier les différents outils de vente et d’achat sur le marché * prévoir l’impact de divers outils de vente et d’achat, tels que la vente en ligne, ainsi que leurs conséquences potentielles * discuter de l’importance d’ajouter une valeur sociale dans les stratégies de commercialisation * établir les jalons permettant de mesurer l’impact de l’implantation de systèmes transactionnels dans l’entreprise sociale * tenir compte des besoins de l’entreprise sociale lors de la sélection des outils de vente et d’achat * faire preuve d’innovation et de créativité en recommandant des outils de vente et d’achat qui répondent aux besoins du marché numérique |

|  |  |
| --- | --- |
| **Titre de l’activité** | Activité : Achats et fournisseurs de produits durables |

|  |
| --- |
| **Description** |
| **Résumé (1-2 phrases) :** |
| Cette activité t’apprendra comment faire des achats durables pour ton entreprise sociale ou comment présenter ton entreprise sociale comme un fournisseur de produits durables. |
| **Mise en contexte / Mise en situation :** |
| Les achats durables consistent, pour une entreprise, à réduire son empreinte écologique et à favoriser les bienfaits communautaires et une économie durable. En pratique, cela revient à dire que l’entreprise intègre des critères environnementaux, sociaux et économiques dans son processus d’achat des biens et services. Elle va acheter les biens et services dont la fabrication ou la mise en œuvre respecte ces critères définis.  De plus en plus, les entreprises, les gouvernements et les collectivités cherchent à travailler avec des entreprises d’économie sociale. Pour ce faire, ils insèrent, dans leurs appels d’offres ou leurs demandes de biens ou de services, des critères sociaux, communautaires, environnementaux et économiques.  Certains gouvernements provinciaux incitent particulièrement les achats publics et municipaux à faire participer davantage les entreprises d’économie sociale pour l’acquisition des biens et services. Ces initiatives ont pour but de pousser les entreprises d’économie sociale dans les marchés publics.  Les fournisseurs de produits durables ou les entreprises d’économie sociale offrent quelques-uns des avantages suivants à leurs membres ou aux communautés :   * Création d’emplois, notamment pour des personnes en difficulté d’intégration * Accessibilité de certains produits ou services pour des clientèles démunies * Revitalisation de régions ou de quartiers * Valorisation de la culture locale ou de l’économie de proximité * Protection de l’environnement * Optimisation des retombées sociales découlant du volet marchand de l’entreprise * Participation citoyenne   Tu dois donc savoir que maintenant, l’environnement des services d’achat est favorable pour le développement des entreprises sociales. |
| **Consignes, directives et ressources (liens, manuels, images, etc.) :** |
| Partie 1 : Ressources à consulter   1. Consulte les ressources suivantes qui portent sur les achats durables :  * [Achats durables : Tendances et facteurs](https://www.ic.gc.ca/eic/site/csr-rse.nsf/fra/rs00551.html) * [Comment faire des achats durables et responsables | Développement durable et minimalisme](https://www.youtube.com/watch?app=desktop&v=7mb67sq353c) * [Liste des 10 principaux aspects du magasinage durable](https://www.ic.gc.ca/eic/site/csr-rse.nsf/fra/rs00550.html)  1. Consulte les ressources suivantes qui portent sur les fournisseurs de produits durables :    * [L’ECPAR présente : Broderie signature et Hydro-Québec](https://vimeo.com/96598497)    * [L’ECPAR présente : Petites mains et Ville de Montréal](https://vimeo.com/94688745)    * [L’ECPAR présente : Recyclage Vanier et le centre de conservation des documents du CSPQ](https://vimeo.com/96607408)   En te référant aux liens ci-dessus et en te basant sur des recherches personnelles sur le sujet, effectue le travail suivant :  Partie 2 : Produits durables   1. Donne trois (3) caractéristiques des produits durables. 2. Nomme trois (3) produits durables que les entreprises sociales peuvent se procurer, qui proviennent notamment de sources écologiques, renouvelables et équitables, et qui sont visés par les systèmes d’achat. 3. Crois-tu que le phénomène de consommer et de se procurer de plus en plus des produits durables est toujours une tendance actuelle chez les acheteurs (entreprises ou particuliers)? Explique comment se manifeste cette tendance, selon toi. 4. Quels sont des facteurs qui sont des avantages pour une entreprise sociale qui offre des produits durables?   Partie 3 : Achats durables   1. Le fait d’acheter des produits durables est-il toujours une stratégie qu’on peut qualifier de novatrices ou fait-il partie des attentes des consommateurs? Explique. 2. Relève trois (3) avantages que les entreprises d’économie sociale apportent à la communauté. Explique. 3. Explique comment les outils d’achats responsables utilisés par les organisations aident les entreprises d’économie sociale. 4. À la lumière de tes connaissances sur le sujet, décris l’importance d’ajouter une valeur sociale dans les stratégies de commercialisation.   Note :   * Assure-toi de citer les sources consultées pour chacune des parties du travail. * Soumets toutes les composantes du travail à ton professeur. |