|  |
| --- |
| **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 * proposer des stratégies à inclure dans un plan d’action pour réduire l’impact négatif potentiel des outils de vente et d’achat pour l’entreprise sociale * 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 : Étude de cas – Les entreprises AgroBoréal (partie 2) |

|  |
| --- |
| **Description** |
| **Résumé (1-2 phrases) :** |
| Cette activité va te permettre de recommander des outils d’achat pour une entreprise sociale. |
| **Mise en contexte / Mise en situation :** |
| Les activités précédentes t’ont permis de connaitre les différents outils d’achat des entreprises.  Maintenant, le temps est venu d’appliquer tes connaissances à titre d’expert-conseil pour Les entreprises AgroBoréal.  La gestionnaire de l’entreprise doit poursuivre la préparation d’un plan de vente et de marketing qui incorpore des recommandations d’outils d’achat à mettre en place. Elle sollicite ton aide pour ce travail. |
| **Consignes, directives et ressources (liens, manuels, images, etc.) :** |
| Partie 1 : Ressources à consulter  Reprends l’étude de cas – Les entreprises AgroBoréal.  Partie 2 : Outils d’achat   1. Choisis deux (2) outils d’achat à recommander, qui selon toi permettraient à l’entreprise de se procurer ses approvisionnements. Donne un bref sommaire de ces derniers. 2. Explique les avantages et les désavantages de chacun de ces outils d’achat sur l’entreprise (conséquences potentielles sur le prix, les ventes, la clientèle ciblée, les chiffres d’affaires de l’entreprise, etc.). 3. Afin de prévoir l’impact de ses outils, justifie leur pertinence et leur efficacité pour les entreprises AgroBoréal et indique pourquoi tu les recommanderais. 4. Nomme deux (2) jalons qui te permettraient d’évaluer la qualité ou l’impact positif des outils d’achat sur l’entreprise. Explique ta réponse à l’aide d’exemples concrets.   Partie 3 : Activités de production   1. On te pose la question à savoir si Les entreprises AgroBoréal doit acquérir un logiciel SRM de gestion de la relation des fournisseurs (SRM ou s*upplier relationship management*) pour la gestion de ses achats. Justifie ta réponse. 2. En tenant compte des activités de production agricole biologique, relève le type de fournisseurs avec lesquels Les entreprises AgroBoréal devraient s’associer dans leurs affaires. Justifie la logique de tes propos. 3. Explique comment Les entreprises AgroBoréal se présente comme un producteur responsable. Appuie tes propos à l’aide d’exemples concrets. 4. Nomme trois (3) produits durables que les entreprises AgroBoréal devraient se procurer, qui viennent notamment de sources écologiques, renouvelables et équitables, et qui sont visés par des programmes d’achats.   Note :   1. Assure-toi de citer les sources consultées pour chacune des parties du travail. 2. Soumets toutes les composantes du travail à ton professeur.   **Rappel :** Consulte la rubrique associée à l’activité. |