|  |  |
| --- | --- |
| **Bloc de compétences 1 : gérer la relation avec les clients et les fournisseurs de la pme** | |
| **Savoirs associés** | **Limites des savoirs associés et recommandations pédagogiques** |
| **Savoirs 1.4. Recherche et choix des fournisseurs de la PME** | |
| **S 1.4.1. Typologie des achats et investissements** | La typologie des achats permet d’établir une distinction entre les différents biens et services et de mettre en évidence les spécificités de l’investissement. Les critères de typologie retenus doivent permettre de repérer et de distinguer les différents types d’achats en fonction de leur nature et de leur rôle dans la performance de l’entreprise. Les incidences prennent également en compte les aspects comptables et fiscaux. |
| **S 1.4.2. Qualification des fournisseurs**   * Source d’informations pour rechercher des fournisseurs * Processus de qualification des fournisseurs * Risques fournisseurs * Appel d’offres, cahier des charges * E-procurement | L’étude de qualification des fournisseurs porte sur les étapes successives de sélection allant de la prise de contact à l’inscription en passant par la proposition, la négociation, l’analyse des risques, des tests de qualité. La certification des fournisseurs garantit à la PME cliente le respect de sa propre certification. Les types de certification (ISO, Qualibat…) sont identifiés afin d’apprécier les fournisseurs. Les exemples prennent appui sur des situations professionnelles. Les critères de performance de base sont définis par rapport aux coûts, à la qualité et aux délais. Les risques fournisseurs sont étudiés au regard des risques financiers (dans une approche comparable à celle décrite précédemment pour les clients), techniques (respect de normes, …), de service et de livraison (respect des délais). **Cet aspect peut être travaillé en relation avec le programme de CEJM (thème 3).**  Un lien entre appel d’offres et cahier des charges doit être établi pour montrer que l’appel d’offres permet à l’acheteur d’obtenir des propositions commerciales de fournisseurs en réponse à un cahier des charges définissant de manière détaillée le besoin de l’acheteur en terme de produit ou de service.  Sous e-procurement, on regroupe l'ensemble des solutions logicielles dont l'entreprise dispose pour effectuer ses achats et ses approvisionnements via internet. |
| **S1.4.3 Système d’information fournisseur** | Le système d’information fournisseur est une composante du système d’information mercatique. Son étude doit mettre en évidence les données stratégiques qu’il doit prendre en compte et mettre régulièrement à jour. Son articulation avec le système mercatique et le système d’information de l’entreprise est présentée dans le cadre d’un PGI.  **L’étude peut être conduite en relation avec le thème 4 du programme de CEJM** |