**ANNEXE V – 3**

**BTS Gestion de la PME, session 2021**

**E4 – Gérer les relations avec les clients et les fournisseurs**

**PRINCIPES DE PRÉSENTATION DU CONTEXTE COMMERCIAL**

La présentation du contexte commercial, support des situations professionnelles, faisant l’objet des fiches d’analyse, doit se composer à minima de :

* La fiche de l’identité de l’entreprise ;
* La présentation du marché sur lequel elle évolue et ses grandes tendances ;
* Le chiffre d’affaires et son évolution ;
* Des informations sur le type de clientèle et sa répartition, voire sa segmentation ;
* Des informations sur la concurrence : les prix, les atouts des concurrents et la position de l’entreprise ;
* La présentation du processus d’achat et de vente intégrant les activités comptables ;
* Des informations sur les types de fournisseurs en fonction des achats, ainsi que leur pouvoir de négociation ;
* Les délais de paiement des clients et des fournisseurs ;
* Des informations sur la politique de communication de l’entreprise ;
* La présentation des principes généraux de fixation des prix ;
* La présentation de l’organisation de la fonction commerciale ;
* La description des ressources technologiques mises à disposition.