|  |  |
| --- | --- |
| Mission 2 - Développer un partenariat | Capture d’écran |
| Durée : 40’ | *Homme avec un remplissage uni*ou*Deux hommes avec un remplissage uni* | Source |

**Contexte professionnel**

La Micro-Brasserie du Solliet conçoit et commercialise des bières locales (bière blanche, bière brune, bière ambrée, bière de montagne, bières aux fruits…). Elle fait fabriquer ses bières par un sous-traitant. Elle participe à des évènements festifs ou des salons et foires (fête de la bière, fête du patrimoine, fête de village, salon du bien-être…).

Depuis quelques années elle essaye de diversifier son activité et sa production en fabricant des boissons non alcoolisées (limonades, sodas, smoothies…)

Depuis 4 ans, la production est réalisée à partir de produits issus de l’agriculture biologique ou d’une agriculture raisonnée. Cependant, ce n’est pas le cas pour les produits exotiques dont les procédures de production sont plus difficiles à contrôler.

La société vient de terminer l’élaboration d’une charte qualité et de responsabilité dans laquelle elle s’engage à :

* travailler uniquement avec des producteurs bio, qu’elle que soit l’origine des produits ;
* devenir une entreprise écoresponsable et à recycler l’intégralité de ses déchets ;
* privilégier la production locale ;
* utiliser, à terme, 50 % d’énergies vertes.

La mise en œuvre de cette charte quant aux produits achetés se fera à compter du 1er mars.

**Travail à faire**

Rédigez le courrier qui sera envoyé à tous nos fournisseurs pour leur expliquer ce qui est attendu d’eux.

Ce courrier devra leur stipuler de fournir une liste de producteurs ou d’intermédiaires qui répondent à nos nouvelles exigences et proposera une rencontre pour en discuter. Pour réaliser ce travail vous disposez des **document 1** et **2**.

**Doc. 1 Entretien avec M. Bredin, directeur Pomona**

Je trouve cette démarche intéressante, mais vous devez avoir conscience que cela nous donne du travail supplémentaire en tant que fournisseur. Nous allons, en effet, devoir rechercher de nouveaux producteurs et intermédiaires ce qui va accroître nos coûts de prospection et en retour, les produits trouvés seront également plus chers à l’achat.

**Doc. 2 Entretien avec M. Long**

Je souhaite imposer cette charte à nos fournisseurs.

Je suis conscient du fait que l’entreprise doit mettre en place une filière d’approvisionnement qui soit pérenne dans le temps, en termes de qualité et de quantité.

Dans ce contexte, il me semble essentiel de nouer un véritable partenariat avec nos fournisseurs. Nous devrons certainement réduire leur nombre pour travailler uniquement avec ceux qui nous apporteront les garanties attendues et qui répondront à nos nouvelles exigences de qualité, exigences qui doivent devenir notre ADN.

La réduction du nombre de fournisseurs devrait nous conduire à passer de plus grosses commandes avec les fournisseurs retenues. La conséquence devrait en être une réduction des prix unitaires grâce aux remises quantitatives obtenues.

Cette stratégie devrait empêcher les coûts de production de s’envoler.

**Travail à faire**

Rédigez le courrier qui sera envoyé à tous nos fournisseurs pour leur expliquer ce qui est attendu d’eux.

Ce courrier devra leur stipuler de fournir une liste de producteurs ou d’intermédiaires qui répondent à nos nouvelles exigences et proposera une rencontre pour en discuter. Pour réaliser ce travail vous disposez des **annexes 1** et **2**.