MISSION N°1

Répondre à une demande d'offre
Documents 1 à 6

L'entreprise AMIEY située à Taounate au Maroc, spécialisée dans la vente en gros de matériaux de construction, sollicite l'entreprise SECAL pour l'achat d'un pont roulant, sur la recommandation de LAFARGE HOLCIM, partenaire de SECAL.

Après avoir reçu une demande d'offre de Mickael STUDLAR, directeur des achats de l'entreprise AMIEY, SECAL a formulé une première offre commerciale pour un montant de 278 515,00 EUR FOB Le Havre.

Le prospect marocain a formulé des contre-propositions acceptées par Laetitia MELCHIORI, responsable du service administration des ventes export.

Laetitia MELCHIORI vous demande de lui fournir les éléments qui lui permettront de formaliser la nouvelle offre et de lui proposer les mesures à mettre en place pour faire face aux conséquences de cette nouvelle situation.

MISSION N°2

Sécuriser et évaluer les approvisionnements
Documents 7 à 14

SECAL s'approvisionne actuellement auprès de plus de 30 fournisseurs, en France et à l'étranger.

Le service achats rencontre des difficultés d'approvisionnement en ce qui concerne la peinture. À la suite de la crise sanitaire et de la guerre en Ukraine, de nombreux fournisseurs envisagent d'augmenter leurs tarifs. De plus, les difficultés à se faire livrer dans les délais se sont aggravées. Enfin, l'activité de l'entreprise est en forte croissance. Dans ce contexte, Laurent MARCUS s'interroge et a contacté un nouveau fournisseur indien.

Certifiée ISO 9001, l'entreprise doit se soumettre à un audit annuel afin de vérifier que ses pratiques et ses procédures respectent les exigences de cette certification. L'évaluation des fournisseurs entre dans ce cadre. Le service achats utilise actuellement une fiche d'évaluation des fournisseurs construite à partir du retour d'expérience des services achats, production et qualité. Cet outil ne lui permet pas d'apprécier la qualité de l'exécution des contrats et spécifiquement le respect des conditions générales d'achat (CGA) de SECAL.

Laurent MARCUS vous demande de le conseiller sur un éventuel changement de fournisseur de peinture qui tiendrait compte de ce nouveau contexte et vous charge de faire une proposition d'indicateurs permettant de faire évoluer la fiche d'évaluation des fournisseurs.