

FICHES PRATIQUES

Des réponses simples et concrètes à toutes vos questions

Comment choisir ses fournisseurs

Au même titre que la définition des objectifs de l'entreprise, la conclusion d'un contrat ou encore la prospection, le choix des fournisseurs est l'une des clés de la rentabilité. Primordiale et critique pour la pérennité de l'entreprise, leur recherche est déterminée par les services qu'ils proposent, ainsi que leur rapport qualité-prix.



1. Pourquoi est-ce primordial de bien choisir ses fournisseurs ?

Des fournisseurs dépendra la qualité de vos services et de vos produits et donc la satisfaction de vos clients. Leur recherche et leur sélection apparaissent, en ce sens, primordiale pour la pérennité de l'entreprise. Une fois trouvé, il reste important de poursuivre la prospection pour benchmarker et poursuivre es négociation. Autre bénéfice : éviter la dépendance Menvers d'un seul fournisseur.

2. Définir ses critères avant de choisir un fournisseur

Les principaux critères de choix d'un fournisseur sont :

- le rapport qualité-prix des marchandises (sans oublier les divers coûts cachés et les remises) ;
- les délais de paiement accordés ;
- la stabilité et la réputation de l'entreprise ;

la fiabilité du fournisseur (respect des délais, qualité de la marchandise, communication).

3. La prospection, indispensable à la recherche de nouveaux fournisseurs fiables

La prospection des fournisseurs permet :

- de réduire la dépendance à une seule entreprise ;
- de faire jouer la concurrence et de baisser les prix ;
- de diversifier son offre.

Elle se fait sur des salons professionnels ou sur internet. Avant de conclure un accord, il faudra rapidement rencontrer le fournisseur et éventuellement visiter ses locaux

4. Comment évaluer ses fournisseurs en tenant compte du prix des marchandises ?

Même si le fournisseur semble compétitif, les coûts cachés et les frais d'importation doivent être pris en compte afin d'avoir une idée très précise du coût global des achats et de pouvoir comparer les différentes offres.

Les normes et les certifications doivent également être vérifiées, les obligations des entreprises pouvant varier d'un pays à l'autre suivant les secteurs d'activité.

Il est nécessaire d'évaluer le fournisseur afin de décider si une relation commerciale est envisageable. Par la suite, il peut être intéressant de :

- réaliser des enquêtes de satisfaction auprès des clients ;
- rencontrer de temps à autre ses partenaires commerciaux.

Comment prospecter ses fournisseurs



1. Pourquoi est-ce nécessaire de prospecter différents fournisseurs ?

Même si une entreprise se satisfait de ses fournisseurs, il est primordial de poursuivre sa prospection. Pourquoi ?

- pour ne pas dépendre d'un fournisseur en particulier ;
- afin de vérifier périodiquement que le choix des partenaires commerciaux est optimal (tant en termes de prix que de qualité) ;
- dans l'optique de trouver des produits ou de idées inédites .

2. Les clés d'une prospection fournisseurs réussie

Pour être efficace, la recherche de fournisseurs doit suivre plusieurs étapes :

- fixer et prioriser les critères de choix : qu'est-ce qui est le plus important, le prix, la qualité, l'originalité du produit, la possibilité de travailler à long terme avec une entreprise, etc. ?
- vérifier la fiabilité du fournisseur, notamment via des témoignages d'autres clients, ainsi que l'information financière être accessible par une société de renseignements commerciaux, ou un assureur-crédit ;
- envisager un éventuel contrôle sur la production via des visites, régulières ou inopinées.

Si une première collaboration est ensuite envisagée, qu'elle porte, si possible, sur une commande d'un faible montant afin de tester la marchandise à plus grande échelle, mais aussi le service apporté par l'entreprise (le respect des délais et la communication étant des points-clés).

3. Faut-il se former au sourcing pour trouver ses fournisseurs ?

L'optimisation du processus d'approvisionnement passe par la prospection des fournisseurs, mais aussi par l'entretien des relations commerciales. L'objectif principal de l'entreprise étant de créer de la valeur et de maximiser son profit, les achats représentent un des leviers principaux pour accroître leur marge commerciale.

Le sourcing est la gestion des relations entre l'entreprise et ses fournisseurs dans l'optique de créer et de conserver un avantage concurrentiel à long terme. L'objectif est de :

- diversifier ses fournisseurs ;
- réduire les coûts d'approvisionnement ;
- agrandir sa gamme de produits.

L'intérêt de la relation commerciale pour l'entreprise doit être régulièrement réévalué.

Comment examiner les conditions d'achat et services de ses fournisseurs



1. Bien choisir ses fournisseurs

Après avoir sélectionné ses fournisseurs, il est important de :

- détailler les conditions de vente et les prix. En incluant les remises et réductions que le fournisseur est prêt à envisager en fonction des volumes ;
- détecter les éventuels coûts cachés, tels que les frais de transport, les taxes, etc. Se renseigner auprès de sa chambre de commerce permet notamment d'anticiper les réglementations liées à l'importation de marchandises.

2. Comparer les tarifs des différents fournisseurs

C'est d'abord le rapport qualité-prix qu'il faut vérifier, et non le coût des marchandises.

De nombreux facteurs doivent être pris en compte, car ils peuvent impacter la relation commerciale sur le long terme et donc le coût final pour le client :

- les conditions de règlement. Le crédit inter-entreprises est un service utile qui peut compenser un prix plus élevé de prestations ;
- le service après-vente proposé par chaque fournisseur, et notamment le prix du dépannage ;
- la stabilité et la réputation de l'entreprise doit également entrer en ligne de compte.

3. Frais d'importation et fournisseurs étrangers

La localisation du fournisseur aura une conséquence sur le prix final. Car si certaines entreprises implantées à l'étranger proposent des produits moins cher, il faut ajouter les frais d'importation, tels que le transport des marchandises, les taxes, les assurances, etc.).

Au-delà des frais convenus pour l'importation, il convient de vérifier qu'aucune contrainte réglementaire n'empêche l'importation de ce produit en particulier. Dans l'optique de limiter les coûts liés à l'importation, il peut être utile de se renseigner sur les zones avec lesquelles les échanges commerciaux sont facilités afin de concentrer les recherches de fournisseurs sur ces localisations spécifiques.

4. Conditions de vente et services fournis par les fournisseurs

Les conditions générales de vente rédigées par les fournisseurs doivent être lues attentivement avant d'être signées. Il convient d'être particulièrement vigilant sur :

- les conditions de paiement (mode de règlement et délai de paiement). Si aucune mention n'apparaît, le délai de paiement sera de trente jours après réception des biens ;
- les garanties applicables si les biens remis à l'acheteur sont détériorés ;
- les délais de livraison.

Comment mesurer la fiabilité de ses fournisseurs



1. Identifier des fournisseurs fiables

Plusieurs points sont à vérifier avant de sélectionner tout fournisseur :

- le respect des délais ;
- la qualité des produits ;
- le rapport qualité-prix des biens échangés ;
- l'éthique et la réputation du fournisseur ;
- la santé financière de l'entreprise ;
- la certification et le respect de certaines normes si le secteur l'exige.

2. Effectuer une première évaluation de la fiabilité des fournisseurs

Avant de mener des enquêtes plus approfondies, certaines caractéristiques primordiales peuvent être évaluées rapidement comme le prix, le rapport qualité-prix ou encore le respect des délais de livraison.

Concernant la qualité et la provenance des produits, il faut demander aux fournisseurs des fiches détaillées sur les caractéristiques et l'origine des produits.

- Dans un premier temps, un questionnaire destiné à évaluer les marchandises peut être envoyé au fournisseur.
- Par la suite, des évaluations régulières doivent être mises en place pour s'assurer que la qualité ne décline pas.

3. Comment savoir si l'entreprise du fournisseur est stable financièrement ?

Pour s'assurer de la solidité financière de votre prestataire, il suffit de consulter ses comptes, disponible, notamment sur le site infogreffe.fr. Si le fournisseur est étranger, la seule option sera de vérifier s'il donne certains chiffres-clés sur son site internet et de les exploiter. Il est possible aussi de faire appel à des prestataires en renseignement comme les assureurs-crédit ou les sociétés de renseignements commerciaux.

4. Une éthique commune entre fournisseur et client, gage d'une relation de qualité ?

Il est difficile de vérifier la manière dont le fournisseur gère son entreprise et ses conditions de production surtout s'il est à l'étranger. Il faudra alors se contenter des informations communiquées par l'entreprise via son site internet, et éventuellement de sa charte éthique. Il conviendra également de suivre l'actualité du secteur afin de savoir rapidement si le fournisseur est impliqué dans une affaire qui va à l'encontre des principes de ses clients.

5. Le fournisseur respecte-t-il les normes du secteur ?

La question du respect des normes est pertinente lorsqu'on recherche un fournisseur. Une attention particulière doit être apportée lorsque les entreprises sont étrangères, car les normes et certifications varient d'un pays à l'autre. Le

plus simple pour s'assurer que le fournisseur est fiable est de consulter son cahier des charges et de le comparer aux exigences des certifications.

Découvrir le monde du marketing et du commercial



La référence
des décideurs
La communauté
Marketing
& communication



Le média
cross canal
Ecommerçants
et commerce
connecté



Le média
orienté
100% client



Le service
d'information
des commerciaux
et des business
developers

Découvrir le monde de la finance et des achats



Le média référent
des acheteurs
privé / public



La solution
d'information
des directeurs
administratifs
et financiers

Découvrir le monde de l'entrepreneuriat



La source
d'information
des entrepreneurs
et
des dirigeants PME



Le magazine
des entreprises
artisanales



Le magazine
des entreprises
artisanales