

La checklist d' enrôlement fournisseurs

Votre processus d' enrôlement
fournisseur doit être plaisant mais
complet, pour tous vos fournisseurs.

Vu la diversité des fournisseurs existants, il faut élaborer
une stratégie efficace et reproductible permettant un bon
déroulement du processus. Cette checklist d' enrôlement
fournisseurs vous permettra de vous assurer que vous
suivez les meilleures pratiques et que vos relations avec vos
fournisseurs commencent sur de bonnes bases.



Étape 1 : Évaluation

Pour qu' une relation soit couronnée de succès, vous et vos fournisseurs potentiels devez vous évaluer avec minutie. Le moment est venu de vous assurer que vos partenaires commerciaux sont fiables et qu' ils peuvent répondre à vos besoins spécifiques. Dès le début de l' évaluation de vos fournisseurs, vérifiez les points suivants :

- Historique.** Vous voulez vous assurer que votre partenaire a déjà rempli ses objectifs dans les délais impartis.
- Finances et crédit.** Veillez au préalable à ne pas conclure de partenariat avec un fournisseur qui ne peut pas payer ses factures ou qui peine à joindre les deux bouts financièrement.
- Conformité.** Personne ne veut conclure un partenariat risqué sur le plan juridique. Assurez-vous que vos fournisseurs potentiels respectent les mesures de conformité et les réglementations locales.
- Pérennité.** Veillez à ce que ces partenariats puissent perdurer dans le temps.



Réfléchissez avant de vous engager :

Mieux vaut passer plus de temps à évaluer vos fournisseurs que vous précipiter.

Gagnez du temps et évitez tout stress ultérieur en veillant à faire le bon choix dès le début.

Étape 2 : Définir les attentes

Vous avez évalué vos fournisseurs et déterminé qu'un partenariat serait bénéfique. Vient maintenant le moment de discuter de vos exigences et attentes spécifiques. Il s'agit d'une excellente occasion de transmettre les informations nécessaires pour établir un partenariat solide. Les détails sur lesquels vous devez discuter sont les suivants :

- Les processus et les exigences en matière de commande.** Quelle est la commande que votre fournisseur vous livre ? Quelles sont les exigences associées à la commande ?
- Les grilles tarifaires.** Combien rémunérerez-vous votre fournisseur pour la commande ? Quelles sont les différentes grilles tarifaires ?
- Les conditions de paiement.** Le paiement sera-t-il effectué au moment de la livraison ? Y a-t-il des conditions de crédit, des frais de retard de paiement ou une remise en cas de paiement anticipé ?
- Les règles en matière de livraison.** Comment pensez-vous que votre commande sera livrée ? Que se passe-t-il si la livraison n'est pas conforme aux attentes ?
- La formation requise.** Faut-il suivre une formation pour utiliser le produit ou le service ? Dans l'affirmative, comment la formation se déroule-t-elle ?



Vos relations avec vos fournisseurs nécessitent d'effectuer les tâches suivantes :

Les meilleurs partenariats sont basés sur des attentes explicites. Démarrez vos relations avec vos fournisseurs sur de bonnes bases en communiquant de façon transparente et claire. Grâce à [Tradeshift Engage](#), vous pouvez gérer vos relations avec vos fournisseurs pour que tous puissent bénéficier d'une expérience positive. Vous pouvez :

- Tracer les échanges
- Sécuriser les paiements anticipés
- Générer de la valeur grâce à la personnalisation

Étape 3 : Recueillir des informations

La création d'une plate-forme qui centralise les informations permet à l'ensemble des parties d'accéder facilement aux données dont elles ont besoin. Un portail en ligne offre un accès en tout lieu, et permet aux utilisateurs de saisir leurs propres informations et à tous de gagner du temps et de l'argent. Lors de la collecte d'informations, assurez-vous de recueillir :

- Tous les noms, e-mails et coordonnées.** Qui sera l'interlocuteur ? Quelle est la meilleure façon de communiquer entre nous ? Présentez les principes de communication pour veiller à ce qu'il n'y ait pas de confusion.
- Les licences et la documentation requises.** Afin de garantir la conformité, assurez-vous de recueillir l'ensemble des licences ou documents nécessaires. Conservez ces informations en sécurité avec les autres données fournisseurs pour les consulter facilement si besoin.
- Les autres renseignements et les fonctions requises.** À part l'interlocuteur désigné, quelles seront les autres parties impliquées dans le processus ? Quelles sont leurs coordonnées ?



Comment nous pouvons apporter notre contribution :

Tradeshift vous aide à consolider vos données. Grâce aux Private Data Lakes, les utilisateurs peuvent organiser et stocker leurs informations en toute sécurité. Nos PDL vous permettent :

- De recueillir et de conserver des données en toute sécurité
- De saisir les données dont vous avez besoin, quand vous en avez besoin
- D'analyser vos informations pour prendre des décisions stratégiques

Étape 4 : Informer sur le processus d'approbation et l'organisation globale

La dernière étape du processus d'enrôlement fournisseurs consiste à fournir des informations précises sur l'organisation et le processus d'approbation. Toute personne impliquée doit avoir une connaissance précise du processus de décision. Veillez à communiquer de manière transparente :

- La structure organisationnelle de votre partenariat.** Qui est responsable des opérations quotidiennes ? Quelles parties prenantes devez-vous connaître, vous et votre fournisseur ? Quels services sont impliqués dans le processus ?
- Le processus d'approbation.** Qui est chargé d'approuver les modifications, les questions ou les contrats ?
- Réponses aux FAQ.** Les programmes solides d'enrôlement fournisseurs sont ceux qui répondent aux questions des deux parties. Prévoyez d'ajouter un document de FAQ pour permettre de répondre aux questions souvent posées.



À retenir :

Toutes les personnes impliquées dans le processus doivent pouvoir accéder à ces réponses. À moins que vous n'ayez des raisons stratégiques de ne pas le faire, vous devez fournir des informations sur le fournisseur :

- Aux parties prenantes
- Aux gestionnaires de comptes clients
- Au personnel des achats
- Aux gestionnaires d'entrepôts
- À tous les autres services concernés

Sélectionner le bon fournisseur doit être facile. Notre checklist vous permettra de trouver facilement un fournisseur qui réponde à toutes vos exigences et qui crée de la valeur dans votre supply chain.