

# Le Cycle « Source to Contract »

## 🎯 Objectifs

Le cycle « Source to Contract » englobe toutes les étapes, depuis l'expression du besoin jusqu'au suivi de la performance fournisseur. Une exécution rigoureuse permet de fiabiliser les dépenses et d'optimiser la gestion des fournisseurs.

## 💡 Comment s'en servir ?

### Étape 1 — caractériser le besoin du client interne

*Si le besoin est clairement caractérisé*

#### ÉTAPE 2

#### RFQ — Request For Quotation (appel d'offre)

Recueil des informations nécessaires : références, quantités annuelles, prix cible, dates et lieux de livraison.

*Si le besoin n'est pas clairement caractérisé*

#### ÉTAPE 2

#### RFP — Request For Proposal (proposition technique et commerciale)

Recensement des attentes, contraintes, données techniques et exigences commerciales.

### Étapes 3 à 5 — du sourcing au suivi de la performance

- 3 **Sourcing et sélection fournisseurs** — évaluation des capacités fournisseurs via un questionnaire (RFI).
- 4 **Négociation et contractualisation** — définition des conditions d'achat : prix, quantités, MOQ/MOV, délais de livraison, conditions de paiement et programmes de remises (RFA).
- 5 **Suivi et contrôle de la performance fournisseurs** — évaluation des performances logistiques (OTIF), qualité (taux de casse/panne) et facturation (erreurs).

## 💡 À retenir

Le cycle achat « Source to Pay » englobe toutes les étapes, de l'identification des fournisseurs et de la définition des conditions contractuelles (« Source to Contract ») jusqu'à la gestion opérationnelle des commandes et paiements (« Procure to Pay »), pour sécuriser les approvisionnements, optimiser les coûts et s'adapter aux évolutions des marchés.

💡 **Astuce** — renouvelez 10 à 20 % du panel fournisseurs chaque année, et ajustez la révision du cycle selon les produits, le marché et la stratégie.