ACHATS

Évaluation fournisseur : RFI et scoring

Objectifs

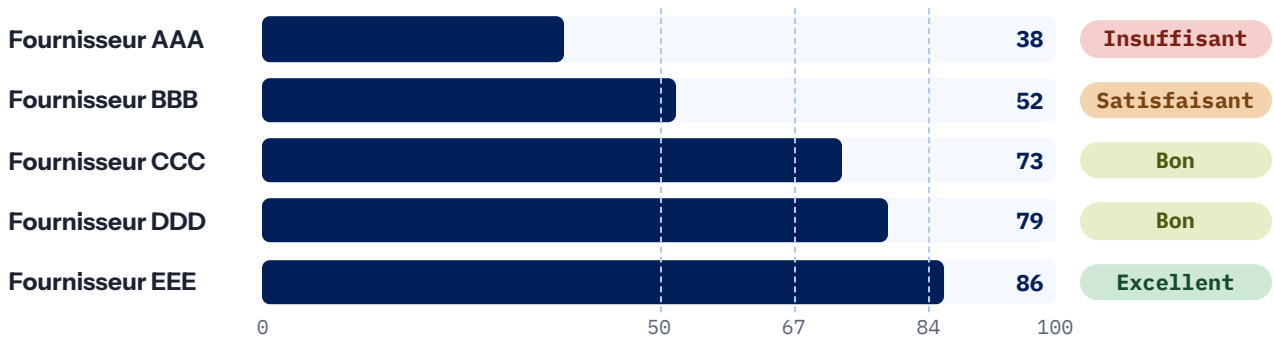
Évaluer les fournisseurs avec la méthode RFI et scoring permet de comparer de manière objective leurs capacités, de prendre des décisions éclairées et de choisir les partenaires les plus adaptés aux besoins de l'entreprise.

Partie 1 : évaluation

Famille	Ce qui est évalué	Points
PROFIL D'ENTREPRISE	Évaluation du profil de l'entreprise, incluant sa nature, ses performances financières, sa taille et l'historique de la relation commerciale.	12
STRUCTURE DE L'ACTIVITÉ	Analyse de la structure de l'activité de l'entreprise, en détaillant ses revenus, ses canaux de vente et son évolution.	12
MARCHÉ FOURNISSEUR	Évaluation de la position de l'entreprise sur son marché : la taille et la croissance du marché, et sa part de marché.	12
CAPACITÉ DE PRODUCTION	Évaluation de la capacité de production de l'entreprise, incluant ses usines, ses processus, ses matières premières et ses délais de fabrication.	22
CAPACITÉ LOGISTIQUE	Évaluation de la capacité logistique de l'entreprise, incluant ses entrepôts, ses stocks, ses moyens de livraison et sa fiabilité.	25
SUIVI QUALITÉ ET NORMES	Évaluation du suivi qualité et des normes de l'entreprise, incluant ses certifications, ses processus de contrôle et de traçabilité.	17
Scoring total		**100**

Partie 2 : représentation graphique et interprétation

Le score mesure la qualité et la précision des informations fournies par chaque fournisseur dans sa réponse au RFI.



Score / 100	Niveau	Interprétation
≤ 49	Insuffisant	Fournisseur avec des lacunes importantes nécessitant des actions correctives.
50 À 66	Satisfaisant	Fournisseur acceptable, mais avec des domaines à améliorer et des lacunes dans certains secteurs.
67 À 83	Bon	Fournisseur performant, fiable et solide, mais avec quelques points à améliorer.
84 À 100	Excellent	Fournisseur solide, bien structuré et performant, répondant de manière fiable et compétitive aux besoins.

Comment s'en servir ?

Évaluer

01 **Envoyer le RFI** : interroger chaque fournisseur sur les 6 familles de critères.

02 **Noter les réponses** : attribuer les points de chaque famille avec la grille de l'outil Excel associé.

Interpréter

03 **Représenter les scores** : comparer les scores totaux des fournisseurs sur un graphique.

04 **Interpréter et décider** : situer chaque fournisseur sur l'échelle de qualité pour un appel d'offres, un référencement ou une nouvelle collaboration.

À retenir

La méthode RFI et scoring permet de sélectionner efficacement les fournisseurs pour un appel d'offres, un référencement ou une nouvelle collaboration. Avec l'IA, on peut affiner les choix en analysant les données plus rapidement et de manière plus précise.

> **Astuce** — Définissez des critères clairs et spécifiques à chaque catégorie avant de lancer le processus, afin de garantir une comparaison objective et cohérente entre les différents fournisseurs.

La Clinique des Achats — un projet d'Agastya Consulting



Jeremy Cron-Volant | jeremy.cron-volant@agastya.consulting | **agastya.consulting**