Fiche de besoin d'achat transfrontalier

ESTROUTE · Document d'alignement avant chiffrage et échantillonnage (version 1)

Cette fiche sert à traduire « je veux quelque chose comme ça » en paramètres qu'un fournisseur peut chiffrer directement. Le degré de remplissage détermine la comparabilité des prix : plus il reste de cases vides, moins les prix reçus sont exploitables. Joignez-la à la première demande de cotation et servez-vous-en comme référence pour tous les échanges ultérieurs.

1. Informations générales

Société / magasin	Quoi indiquer	Renseigné
Contact / e-mail	Réception des cotations et des fichiers d'échantillons	
Marché cible / pays	Détermine les exigences de certification et d'étiquetage	

2. Produit et conditions commerciales

Rubrique	Quoi indiquer	Renseigné
Nom / catégorie du produit	Cohérent avec la photo et le catalogue ; précisez la catégorie	
Photo / lien de référence	Photo, vidéo courte ou lien concurrent	
Dimensions et tolérances clés	Longueur, largeur, hauteur, contenance, poids ; indiquez la tolérance acceptée sur les cotes critiques	
Matière et finition	Nuance, grammage, procédé (peinture, galvanisation, sérigraphie, etc.)	
Couleur	Référence ou nuancier physique ; précisez que le calage sur écran n'est pas accepté	
Prix d'achat cible	Précisez l'incoterm (FOB / CIF / DDP) et la devise	
Quantité de première commande / volume annuel	Deux colonnes : première commande et volume annuel prévu	
Exigences d'emballage	Emballage intérieur, carton, marques, notice, code-barres	
Certification et étiquetage	Certifications exigées par le marché cible, langue de l'étiquette, coordonnées du responsable	
Critères d'acceptation	Base d'évaluation de l'aspect, de la fonction et des performances, et traitement des non-conformités	
Date d'arrivée et destination	Date limite en entrepôt, port / adresse de l'entrepôt de destination	
Autres	Exigences particulières, matières interdites, écarts par rapport à la concurrence	

3. Conseils de remplissage

1. Indiquez toujours l'incoterm et la devise du prix cible, sinon les prix ne sont pas comparables. 2. Validez couleurs et dimensions par des valeurs écrites ou des échantillons physiques ; les formules du type « à peu près pareil » ou « un peu plus clair » ne sont pas acceptées. 3. Plus les critères d'acceptation sont précis, moins il y aura de litiges : indiquez aussi le traitement des non-conformités (reprise, décote ou retour, et qui supporte le coût).

Document établi par ESTROUTE pour l'auto-contrôle et la communication avec les fournisseurs en achat transfrontalier. Les tableaux peuvent être librement copiés, modifiés et joints à la commande. Pour une version adaptée à votre catégorie, écrivez à sales@orientalroute.com | estroute.com