

MARTIGANE

Guide pratique du sourcing international B2B 2026-2027

Structurer une recherche fournisseur, comparer les offres et sécuriser un approvisionnement international

Ce guide Martigane propose une méthode opérationnelle pour cadrer un besoin, interroger le marché, comparer des offres et préparer une décision d'achat. Il s'adresse aux grossistes, distributeurs, centrales d'achat, importateurs, réseaux de magasins et acheteurs professionnels.

B2B	SOURCING	IMPORT / EXPORT	LOGISTICS
------------	-----------------	------------------------	------------------

1. Commencer par un cahier des charges exploitable

- Définir précisément le produit ou la fonction recherchée.
- Indiquer format, conditionnement, quantités cibles et fréquence d'achat.
- Préciser le pays de destination, le délai souhaité et les contraintes documentaires.
- Séparer les critères obligatoires des critères préférentiels afin de comparer les offres objectivement.

2. Construire une demande de prix comparable

- Utiliser un même RFQ pour tous les interlocuteurs.
- Demander l'unité de vente, les unités par carton, les cartons par palette et le minimum de commande lorsqu'ils sont disponibles.
- Faire préciser la devise, les conditions de paiement et l'Incoterm proposé.
- Demander la durée de validité du prix et le délai de préparation estimatif.

3. Qualifier avant de négocier

- Vérifier l'existence de l'entreprise et la cohérence des coordonnées communiquées.
- Contrôler les documents utiles au produit et au marché de destination.
- Évaluer la capacité à répondre au volume et au calendrier demandés.
- Conserver une trace écrite des versions d'offres et des documents reçus.

4. Comparer le coût global, pas seulement le prix produit

- Comparer les offres sur une base homogène.
- Intégrer transport, assurance éventuelle, manutention, formalités et coûts de financement selon le projet.
- Identifier les seuils logistiques qui changent réellement le coût unitaire : carton, palette, lot ou camion/conteneur.
- Prévoir une marge de sécurité pour les variations de délais et les aléas opérationnels.

5. Organiser conformité, qualité et logistique

- Identifier les exigences applicables au produit et à la destination avant commande.
- Valider les documents commerciaux et logistiques nécessaires.
- Prévoir les contrôles à réception et les critères d'acceptation.
- Définir qui pilote le transport, les réservations, le suivi et la gestion des écarts.

6. Sécuriser la décision d'achat

- Comparer plusieurs scénarios plutôt qu'un seul prix.
- Formaliser les points encore ouverts avant engagement.
- Éviter les changements de dernière minute non documentés.
- Pour un nouveau courant d'affaires, progresser par étapes et documenter les retours d'expérience.

Checklist avant lancement

1	Produit et spécification validés
2	Format et conditionnement définis
3	Volume, fréquence et destination connus
4	RFQ identique envoyé aux candidats
5	Devise, Incoterm et paiement clarifiés
6	Documents nécessaires identifiés
7	Coût logistique estimé
8	Délais comparés
9	Critères qualité définis
10	Responsabilités transport clarifiées
11	Offre retenue archivée
12	Plan de réception prévu

Vous avez un besoin de sourcing ? Martigane peut étudier votre cahier des charges et structurer une recherche B2B adaptée. contact@martigane.com - +33 (0)9 70 50 86

66

Document informatif. Les exigences réglementaires, douanières, contractuelles et produit doivent être vérifiées pour chaque opération et chaque destination.