

Grille d'évaluation des fournisseurs

Feuille de notation pondérée pour qualifier les fournisseurs industriels et les fabricants d'équipements. Notez chaque critère de 1 à 5 (1 = aucune preuve, 5 = documenté et vérifié), multipliez par la pondération et exigez une preuve documentaire pour toute note de 4 ou 5. Comparez les fournisseurs sur le total pondéré, pas sur le seul prix.

Projet / lot :

Acheteur :

Fournisseur
évalué :

Date :

1. Feuille de notation pondérée

Critère	Poids	Ce qu'il faut vérifier	Note 1-5	Pondéré
Capacité technique et conformité à la spécification	20 %	Preuves de périmètres équivalents déjà livrés : plans, données de capacité, matériaux et réponse point par point à votre spécification. Une brochure n'est pas une preuve.		
Système qualité et certification	15 %	ISO 9001 avec périmètre et validité du certificat, marquages applicables (CE, UL, ASME, 3-A, ATEX), certificats soudage et matières, plan d'inspection et d'essais.		
Fiabilité des délais	13 %	Respect des délais sur des commandes comparables, charge d'atelier actuelle et éléments critiques identifiés avec leur propre délai justifié.		
Conditions commerciales et coût total	13 %	Coût rendu destination avec transport, droits, pièces, installation et mise en service, pas seulement le prix départ usine. Plus : conditions de paiement, devise, validité et indexation.		
Solidité financière et continuité	10 %	Comptes audités, solvabilité, concentration du carnet de commandes et capacité à financer votre commande sans tension sur les jalons.		
Après-vente, pièces et service	10 %	Délais d'intervention engagés, stock et localisation des pièces, délai d'urgence, présence de service locale ou régionale et périmètre de formation.		
Santé, sécurité et ESG	9 %	Historique sécurité, conformité sociale et environnementale, contrôle des sanctions ; de plus en plus un prérequis pour les projets financés par des banques ou publics.		
Références et réputation	10 %	Trois références joignables de périmètre comparable, idéalement avec visite ou FAT réalisée en présence sur un projet antérieur.		
Total pondéré (max. 5,00)	100 %			

Guide de décision : 4,00 et plus, prêt pour attribution · 3,00–3,99, attribution avec actions correctives · moins de 3,00, ne pas présélectionner.

Pondérations de départ modifiables, pas une norme. Outil d'aide à la décision ; ne remplace pas une due diligence juridique, technique ou financière.

2. Questionnaire fournisseur (RFI)

1. Citez trois commandes réalisées de périmètre comparable au cours des 36 derniers mois, avec des références joignables.
2. Quelles parties du périmètre fabriquez-vous en interne et lesquelles sous-traitez-vous, et à qui ?
3. Fournissez votre certificat ISO 9001 avec son périmètre exact et sa date d'expiration, ainsi que les certifications produit applicables.

4. Quelle est votre charge d'atelier actuelle et le délai réaliste pour notre quantité à partir de la confirmation de commande ?
5. Quel est votre taux de livraison à l'heure sur les 12 derniers mois, et comment est-il mesuré ?
6. Fournissez votre plan d'inspection et d'essais, et confirmez le périmètre, le lieu et le droit d'assister au FAT.
7. Quelle est la durée de garantie, qu'exclut-elle et comment les réclamations sont-elles traitées ?
8. Quelles pièces de rechange sont en stock, où, et quel est le délai de livraison en urgence ?
9. Précisez conditions de paiement, validité de l'offre, devise et toute indexation sur les matières premières.
10. Fournissez vos derniers états financiers audités et confirmez les assurances et plafonds de responsabilité.
11. Décrivez votre bilan HSE et tout constat environnemental, social ou lié aux sanctions.
12. Qui est le chef de projet désigné pour notre commande et quelle est la voie d'escalade ?

3. Signaux d'alerte éliminatoires

- ☐ Offre sans réponse point par point à la spécification.
- ☐ Aucune référence joignable de périmètre comparable, ou uniquement d'entreprises liées.
- ☐ Certificats fournis sous forme de logos ou de captures, sans périmètre ni validité.
- ☐ Délai sans lien avec la charge d'atelier ni les composants critiques.
- ☐ Refus d'une FAT en présence ou d'une visite avant attribution.
- ☐ Prix nettement inférieur aux autres sans explication technique ni de coût.
- ☐ Acompte élevé sans garantie bancaire ni garantie de bonne exécution.
- ☐ Actionnariat opaque, dépendance à une seule personne ou refus de communiquer les états financiers.

4. Recommandation d'attribution

Fournisseur recommandé

Note pondérée

Conditions préalables à l'attribution

Revu par / date
