

Mode d'emploi pour devenir fournisseur privilégié

Devenir un fournisseur privilégié peut procurer à votre entreprise bien des avantages. Vous pouvez augmenter vos ventes et renforcer votre réputation et votre crédibilité internationales. Suivre ces étapes peut vous aider à choisir et à impressionner les fournisseurs qui conviennent à votre entreprise.

TABLE DES MATIÈRES

| | |
|---|---|
| Connaissez vos atouts | 3 |
| Sélectionnez des entrepreneurs principaux | 4 |
| Cernez la culture d'entreprise | 4 |
| Faites des recherches sur vos concurrents | 4 |
| Faites le premier pas | 5 |
| Remplissez le formulaire de candidature | 5 |
| Présentez votre dossier | 5 |
| Passez une évaluation sélective | 6 |
| Informations requises dans le cadre d'une évaluation de qualification | 6 |

Les « entrepreneurs principaux » sont de grandes entreprises qui recourent à des sous-traitants pour les aider à répondre aux besoins de leurs clients. Il peut s'agir de grands fabricants qui commercialisent une large gamme de produits sous leur propre nom de marque, mais qui se procurent des composants auprès de petites entreprises, plus spécialisées. Parfois, ce sont des sociétés ou des consortiums qui exécutent des projets d'investissement pour des clients tels que les pouvoirs publics et les banques de développement multinationales. Ces entrepreneurs principaux ont également recours à des sous-traitants pour l'approvisionnement de biens et de services nécessaires afin de mener à bien leurs projets.

Bien des entrepreneurs principaux tiennent à jour des listes de « fournisseurs privilégiés » pré-qualifiés. Il s'agit de sous-traitants dont existe la preuve qu'ils ont fourni l'entrepreneur de façon fiable, que ce soit en matières premières, en composants, en équipement ou en services. Ces listes de fournisseurs permettent aux entrepreneurs principaux de gagner du temps et de l'énergie, car ils ne sont plus obligés de solliciter des soumissions ou de chercher un nouveau fournisseur qualifié quand ils veulent, par exemple, une pompe robuste ou une analyse environnementale. Dans ce cas, ils peuvent tout simplement s'adresser à des entreprises qui figurent déjà sur leur liste de fournisseurs privilégiés.

Si vous êtes exportateur, figurer sur la liste des fournisseurs privilégiés d'un entrepreneur principal peut être un objectif qui vaudrait la peine de viser. Tout d'abord, l'entrepreneur principal s'adressera à vous chaque fois qu'il aura besoin du type de produit ou de service que vous proposez et, en fonction de ses projets, il se peut que ses besoins soient vraiment importants. Ensuite, la réputation de partenaire fiable d'une grande entreprise que vous vous taillez peut vous aider à vous ouvrir la voie vers d'autres partenariats. Enfin, votre statut de fournisseur privilégié d'un entrepreneur principal fait grimper en flèche votre cote de crédibilité auprès d'autres clients potentiels, au Canada et à l'étranger.

Il ne vous reste donc plus qu'à étudier les manières de figurer sur une telle liste. Les exigences précises dépendent de chaque entreprise et de chaque entrepreneur principal, mais d'une manière générale, voici le processus auquel vous pouvez vous attendre.

Connaissez vos atouts

En tant qu'exportateur accompli, vous connaissez déjà naturellement vos atouts ainsi que votre capacité concurrentielle. Néanmoins, lorsque vous vous présentez à une entreprise de plus grande taille, voire multinationale, il est toujours utile de réévaluer ce que vous pouvez lui apporter. Posez-vous donc les questions suivantes :

- Comment mes produits ou mes services peuvent-ils apporter une valeur ajoutée aux entrepreneurs principaux dans mon secteur?
- Quel est le côté unique des caractéristiques et avantages que je peux apporter à la relation professionnelle?
- Puis-je adapter ces caractéristiques et avantages afin qu'ils retiennent davantage l'attention des entrepreneurs principaux que je veux cibler?
- Compte tenu de mes capacités, que pourrais-je offrir d'inédit?

Voici la clé : comprendre la valeur qu’offre votre entreprise, puis communiquer ce fait aux entrepreneurs principaux que vous ciblez. Si vous pouvez démontrer que vous mesurez leurs problèmes et que vos produits ou votre expertise peuvent apporter des solutions efficaces, ils seront plus enclins à reconnaître votre valeur de partenaire à long terme. Vous deviendrez donc un candidat digne de figurer sur leur liste de fournisseurs privilégiés.

Sélectionnez des entrepreneurs principaux

L’étape suivante consiste à identifier les entrepreneurs principaux de votre secteur. Vous connaissez déjà probablement les plus importants, mais il peut y en avoir d’autres que vous ignorez et qu’il est intéressant de repérer. Les sites de mise en relation peuvent vous être très utiles dans vos recherches : par exemple, le **Réseau canadien d’entreprises (RCE)** fait connaître aux entreprises canadiennes les occasions d’affaires qui s’offrent sur la scène mondiale. Vous pouvez également consulter votre **bureau commercial régional** du **Service des délégués commerciaux (SDC) du Canada**, ainsi que les **experts nationaux d’Exportation et développement Canada**. Il existe aussi de nombreux sites Web d’appels d’offres publics et d’approvisionnement, comme la **Division des achats des Nations Unies** (en anglais seulement) qui peuvent vous donner des pistes.

Une fois que vous avez trouvé les possibilités les plus prometteuses, lancez-vous dans des recherches plus approfondies pour recenser, aussi précisément que possible, les produits et services sur lesquels comptent ces entrepreneurs pour leurs activités opérationnelles. Basez-vous sur ces recherches pour sélectionner un nombre raisonnable d’entrepreneurs principaux dont les exigences correspondent le mieux à vos capacités. C’est ainsi que va se constituer votre liste sélective d’entrepreneurs principaux.

Cernez la culture d’entreprise

Rassemblez autant d’informations que possible sur les entrepreneurs principaux de votre liste. Passez leurs sites Web au peigne fin, lisez leurs rapports annuels et consultez les réseaux sociaux sur lesquels ils sont présents. Ensuite, puisez des informations provenant de sources telles que les journaux, les revues spécialisées, les blogues et les réseaux sociaux qui parlent d’eux.

Plus vous savez de choses sur les entrepreneurs principaux que vous démarchez, plus il sera facile de démontrer à quel point la proposition de valeur de votre entreprise concorde avec leurs besoins et s’aligne sur leur culture opérationnelle et d’entreprise.

De plus, l’attention que vous portez à ces détails signalera que votre démarche est sérieuse et que votre approche est méticuleuse.

Faites des recherches sur vos concurrents

Dénichez tout ce que vous pouvez sur les concurrents d’affaires qui se trouvent dans le secteur de l’entrepreneur principal que vous ciblez. Depuis combien de temps travaillent-ils avec l’entrepreneur principal? Ont-ils tissé une relation professionnelle? Quel genre de travail font-ils, et quelle est leur charge de travail? Pouvez-vous déterminer votre

avantage concurrentiel? Comment pouvez-vous le présenter au mieux lorsque vous rencontrerez un entrepreneur principal potentiel?

Faites le premier pas

Les entrepreneurs principaux qui ont recours à des sous-traitants ont normalement une division de l'approvisionnement, des achats, ou une unité de travail équivalente. Communiquez avec le bureau adéquat et organisez une réunion initiale.

Lors de celle-ci, essayez de savoir si vos objectifs coïncident avec ceux de l'entrepreneur principal, et si l'entreprise peut vous offrir des débouchés intéressants. Couvrez différents angles, tels que leurs besoins, les types de sous-traitants qu'ils recherchent, le volume de travail qu'ils confient généralement à un sous-traitant, et les rouages du processus pour devenir fournisseur privilégié. Notez les renseignements et documents demandés au fil du processus et procurez-vous les formulaires de candidature pour figurer sur la liste.

Remplissez le formulaire de candidature

Une fois que vous aurez rencontré les entrepreneurs principaux que vous aviez sélectionnés, supprimez de votre liste les entreprises qui n'offrent pas de bons débouchés. Puis, rassemblez les informations nécessaires pour que les entreprises étudient votre candidature et remplissez les formulaires. Inutile de vous préciser que vos réponses doivent être complètes, claires et précises. En effet, omettre des informations ou mal interpréter ce dont l'entreprise a besoin pourrait vous coûter une relation potentiellement lucrative à long terme. En cas de tout doute sur les formulaires, adressez-vous à l'entreprise pour de plus amples informations.

Présentez votre dossier

Envoyez votre demande, puis organisez une visite de représentant. Lors de votre présentation, expliquez clairement que vous comprenez les besoins et les défis de l'entrepreneur principal, puis montrez la façon dont vos produits ou services peuvent apporter les solutions nécessaires.

Toutefois, ne détaillez pas tout ce que vous proposez. Concentrez-vous plutôt sur les caractéristiques et les avantages principaux qui parlent à votre auditoire. Lorsque le moment se présente, décrivez également les capacités qui vous différencient de vos concurrents, et démontrez ce qu'elles apporteraient à l'entrepreneur principal.

NOUS CONTACTER

Nous pouvons vous aider à réussir à l'international.
Parlez avec un conseiller en commerce dès aujourd'hui pour découvrir comment.

 1-888-220-0047  tradeadvisor-conseiller@edc.ca

Passez une évaluation sélective

Si l'entrepreneur principal envisage sérieusement de vous décerner le titre de fournisseur privilégié, vous devrez probablement passer une évaluation avant d'aller plus loin. Elle permet de déterminer votre admissibilité et de garantir que vous avez la capacité pour répondre aux exigences de l'entrepreneur principal en matière de sous-traitance.

L'évaluation peut prendre la forme simple d'un « examen sur dossier » de vos états financiers, de vos fiches d'appréciation, de votre situation financière et autres données de l'entreprise. S'il répond aux attentes, l'examen sur dossier peut suffire à vous qualifier pour une sous-traitance, qui vous placera en bonne position pour obtenir le statut de fournisseur privilégié (en supposant, bien sûr, que tout se déroule bien).

Dans d'autres cas, par exemple si vous fournissez des composants essentiels au produit final, l'entrepreneur principal peut vouloir procéder à une inspection complète de vos installations. À l'examen sur dossier s'ajoutera donc au moins une visite de votre usine pour passer au crible vos installations et processus. Si tout paraît acceptable pour l'entrepreneur principal et qu'il décide de faire affaire avec vous, vous pouvez décrocher un contrat et, si tout se passe bien, vous pourriez être ajouté à sa liste de fournisseurs privilégiés.

Informations requises dans le cadre d'une évaluation de qualification

Quand un entrepreneur principal envisage de vous décerner le statut de fournisseur privilégié, il demande en général des informations sur certains des éléments suivants, voir sur tous. Notez bien qu'il ne s'agit pas là d'une liste exhaustive. Vous pourriez devoir fournir d'autres données en fonction de votre secteur et de votre produit ou service.

- **Ressources humaines :** Combien d'employés avez-vous? Ont-ils les compétences techniques et les qualifications spécialisées requises pour les contrats que l'on pourrait vous attribuer? Pouvez-vous embaucher et former rapidement des personnes plus qualifiées, si le besoin s'en fait sentir?
- **Installations :** Disposez-vous d'une usine et de l'équipement pour répondre aux exigences d'un contrat? Si, dans le cadre d'un futur contrat, une plus grande capacité que celle que vous avez à l'heure actuelle vous était demandée, pourriez-vous évoluer rapidement pour répondre aux besoins de l'entrepreneur principal?
- **Assurance de la qualité :** Quel système utilisez-vous pour vous assurer de fournir la qualité requise? Est-ce qu'un organisme d'établissement de normes, un ministère ou un autre entrepreneur principal a remis un certificat à votre système?
- **Planification de production :** Comment allez-vous franchir les étapes et atteindre les objectifs de livraison finale que le contrat stipule? Pouvez-vous fournir un échéancier prévisionnel qui démontre vos capacités à respecter un calendrier? Comment allez-vous incorporer le contrat avec l'entrepreneur principal à votre charge de travail globale?

- **Intrants et inventaire :** De quels matériaux et/ou services aurez-vous besoin pour produire les résultats requis par le contrat? Parmi les intrants, lesquels seront internes à votre entreprise et lesquels vous procurerez-vous auprès d'une tierce partie? Dans ce dernier cas, qui vous fournira et dans quelle mesure le fournisseur est-il fiable? Quel est votre inventaire actuel des intrants nécessaires? Pouvez-vous constamment maintenir des niveaux d'inventaire assez hauts pour éviter tout retard dans la production?
- **Flux de trésorerie :** Vous devriez être en mesure de fournir des chiffrés montrant les flux de trésorerie couvrant à la fois le contrat proposé et la charge de travail totale de votre entreprise. Ceux-ci devraient coïncider avec le calendrier de production proposé et les engagements financiers de votre entreprise.
- **États financiers :** Vous devez être prêt à fournir votre dernier état des revenus et des dépenses, ainsi que votre bilan actuel.

Ne vous reposez pas sur vos lauriers

Certes, figurer sur les listes de fournisseurs privilégiés d'un ou deux entrepreneurs principaux est valorisant. Toutefois, il est facile de tomber dans une relation de trop grande dépendance. Le risque que vous encourez saute aux yeux : si l'un d'entre eux n'a plus besoin de ce que vous produisez ou décide de travailler avec un autre sous-traitant, vous risquez de voir s'envoler une grande partie de vos activités du jour au lendemain. C'est bien pour cela qu'il est conseillé de figurer sur les listes de plusieurs entrepreneurs principaux différents. En outre, cette diversification dans votre clientèle et dans votre secteur (voir même des incursions dans des secteurs connexes) peut aider votre entreprise à croître plus rapidement si vous jouez les bonnes cartes.

PRÉVOYEZ UN APPEL

Nous pouvons vous aider à réussir à l'international.

Parlez avec un conseiller en commerce dès aujourd'hui pour découvrir comment.

[Prévoyez un appel ▶](#)

Pour tout renseignement, visitez edc.ca

This document is also available in English.

EDC est propriétaire de marques de commerce et de marques officielles. Toute utilisation d'une marque de commerce ou d'une marque officielle d'EDC sans sa permission écrite est strictement interdite. Toutes les autres marques de commerce figurant dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Les renseignements présentés peuvent être modifiés sans préavis. EDC n'assume aucune responsabilité en cas d'inexactitudes dans le présent document. © Exportation et développement Canada, 2017. Tous droits réservés.