

Préparer une demande d'approvisionnement

Les informations commerciales et techniques utiles à un premier examen.

Commencez par une décision, pas par une étiquette produit.

Une demande exploitable indique ce qui doit arriver, où, quand et sous quelles contraintes. Le premier contact ne nécessite ni documents bancaires confidentiels ni longue présentation institutionnelle. Préparez les informations ci-dessous et signalez les incertitudes au lieu de les remplacer par des hypothèses.

1. Définissez le besoin.

Indiquez le produit, son usage, le référentiel et son édition. Transmettez ensuite la spécification acheteur complète par un canal sécurisé approuvé. Un nom usuel ou une référence normative ne prouvent pas la conformité d'une future cargaison. BSI présente EN 590 comme une norme d'exigences et de méthodes d'essai ; la référence contractuelle et les preuves de lot restent à convenir. [S01]

2. Exprimez la quantité sur une base claire.

Distinguez le besoin total du programme de chaque lot livré. Précisez quantité, unité, tolérance et fréquence. Identifiez le volume liquide ou gazeux de référence et ses conditions de mesure. Ne comparez pas un prix à la tonne à un prix au mètre cube ou à l'unité d'énergie sans base de conversion convenue. Indiquez « À convenir » pour les points ouverts.

3. Décrivez la réception.

Nommez le pays et le port, terminal ou site effectif. Précisez la fenêtre de déchargement, les besoins de stockage ou de transport et les restrictions connues. Le seul nom du pays ne démontre ni compatibilité ni droit d'accès au terminal. Les demandes GNL et gaz naturel nécessitent aussi un examen propre des infrastructures et du point de livraison.

4. Distinguez préférences commerciales et acceptation.

Indiquez la règle de livraison souhaitée et le lieu nommé lorsqu'ils sont connus. Ajoutez dates, contraintes d'origine et questions commerciales. Paiement, transfert de propriété, droit applicable, inspection et refus relèvent du contrat, pas d'une brève demande produit. Les Incoterms ne remplacent pas le contrat de vente et ne déterminent pas le transfert de propriété. [S04]

5. Identifiez l'acheteur et les points ouverts.

Dans le formulaire de production, fournissez l'entité acheteuse et un contact professionnel. Limitez le partage documentaire au nécessaire et utilisez les canaux approuvés. Listez les points à résoudre : spécification, permissions de destination, capacité de réception, inspection ou conditions commerciales. Une demande n'est ni une réservation ni une validation de contrepartie.

La transmission du dossier.

Rassemblez ces éléments dans votre propre dossier et faites-les relire en interne. Vous pouvez ensuite contacter ANFAXIS à contact@anfaxis.com. Ne transmettez pas de données sensibles par une messagerie non sécurisée. Une demande n'est considérée comme reçue qu'après confirmation explicite de son destinataire.

Références citées

[S01] BSI · BS EN 590:2025 — <https://knowledge.bsigroup.com/products/automotive-fuels-diesel-requirements-and-test-methods-8>

[S04] ICC · Incoterms 2020 Q&A — https://library.iccwbo.org/clp/clp-incoterms-qa-2020.htm?AGENT=ICC_PRT