

Les 7 pièges du sourcing industriel en Roumanie

Du fournisseur qui sous-traite en douce aux échantillons qui ne ressemblent pas à la série — et comment les éviter. Retours d'expérience terrain, pas de théorie.

Eastrategies® · groupe Novastea

Marc Pascal Huot — 34 ans de terrain en Roumanie & Europe centrale
1 150 sociétés accompagnées depuis 1992 · www.eastrategies.fr

Pourquoi la Roumanie pour le sourcing

La Roumanie offre une base industrielle réelle (automobile, mécanique, métallurgie, plasturgie, textile technique, bois), des coûts compétitifs et la proximité UE : pas de droits de douane, délais courts, même fuseau, normes européennes. Mais un bon prix catalogue ne fait pas un bon fournisseur. Voici les 7 pièges qui font échouer un sourcing — et la méthode pour les neutraliser.

1 Le fournisseur qui sous-traite en douce

Vous croyez travailler avec un fabricant ; en réalité il sous-traite tout ou partie à un atelier que vous ne verrez jamais. Qualité, délais et confidentialité vous échappent.

Comment l'éviter : Visiter l'usine, vérifier le parc machines réel, et inscrire au contrat une clause de transparence sur la sous-traitance avec droit d'audit.

2 L'échantillon parfait... et la série décevante

L'échantillon de validation est soigné à la main. La série, produite en cadence, n'a plus le même niveau. C'est l'écart le plus coûteux du sourcing industriel.

Comment l'éviter : Exiger un **échantillon issu de la série (pré-série / PPAP)**, pas un prototype, et définir des critères d'acceptation chiffrés avant de lancer.

3 Confondre prix sortie d'usine et coût complet

Le prix unitaire annoncé n'est qu'une partie du coût : logistique, emballage, contrôle qualité, non-conformités, retours, immobilisation de trésorerie. Le « moins cher » finit souvent plus cher.

Comment l'éviter : Raisonner en **coût complet rendu (landed cost)** et comparer les fournisseurs sur cette base, pas sur le prix catalogue.

4 Des spécifications floues

Un cahier des charges approximatif laisse le fournisseur interpréter — toujours en sa faveur. Tolérances, matières, finitions, normes : ce qui n'est pas écrit n'est pas dû.

Comment l'éviter : Un **cahier des charges technique précis** (plans cotés, tolérances, normes, matières référencées) validé par écrit avant toute commande.

5 Pas de visite, pas d'audit terrain

Choisir un fournisseur sur catalogue, site web et e-mails. En industrie, ce qui ne se voit pas sur place ne se contrôle pas : capacité réelle, état des machines, organisation qualité.

Comment l'éviter : Un **audit usine** (capacité, qualité, certifications ISO, références) avant l'engagement. Sur place, en personne — c'est exactement ce que nous faisons pour nos clients.

6 Paiement et garanties mal cadrés

Acompte trop élevé, pas de retenue de garantie, conditions de paiement déconnectées des jalons qualité. Le rapport de force bascule dès le premier virement.

Comment l'éviter : Échelonner les paiements sur des **jalons de validation** (acompte raisonnable, solde à réception conforme), avec pénalités de retard et retenue de garantie.

7 Négliger le contrôle réception et le suivi

On contrôle le premier lot, puis on relâche. C'est là que la qualité dérive. Sans contrôle réception régulier, les non-conformités arrivent jusqu'au client final.

Comment l'éviter : Mettre en place un **contrôle qualité à la réception** (plan d'échantillonnage) et un suivi fournisseur dans la durée. Un référent local change tout.

Un besoin de sourcing précis ? Dites-le-moi.

On source concrètement sur le terrain — jusqu'à des véhicules (Dacia 0 km pour NG Auto). Donnez-moi votre besoin : je vous dis en 30 minutes si c'est faisable, à quel prix, et avec quels risques.

Réserver mon diagnostic flash (gratuit, 30 min) — calendly.com/marc-p-huot/diagnostic-flash-international

Marc Pascal Huot — Fondateur, Eastrategies® · groupe Novastea

34 ans de terrain en Roumanie & Europe centrale — 1 150 sociétés accompagnées depuis 1992

www.eastrategies.fr · www.huot.ro — Accréditations : Stratexio · OSCI · Team France Export