

Assistant de dépouillement des offres fournisseurs

Dépouiller une consultation multi-fournisseurs en minutes, chaque valeur reliée à sa source.

Version du 05/08/2026 · Philippe Mouniama · PRESTADEV

Document de travail. Rien ici n'est un produit existant ni une promesse : ce sont des hypothèses, écrites pour être critiquées et confrontées au terrain avant toute ligne de code.

01 LE PROBLÈME (HYPOTHÈSE À VALIDER)

Dans les PME/ETI industrielles, le dépouillement d'une consultation fournisseurs se fait à la main : les offres arrivent par email, en PDF hétérogènes — structures, unités, périmètres et conditions différents — et l'acheteur reconstruit un tableau comparatif dans Excel en recopiant les chiffres un par un.

Hypothèses précises que les entretiens doivent confirmer ou démolir :

- Le dépouillement d'une consultation technique multi-offres prend **plusieurs heures à plusieurs jours** selon la complexité.
- Les erreurs coûteuses viennent moins du prix que du **périmètre** : une exclusion non repérée (transport, outillage, garantie), une non-conformité au cahier des charges découverte après commande.
- Les outils en place sont **Excel + email** ; les suites e-sourcing (Weproc, Oxalys...) ne dépouillent bien que ce que les fournisseurs saisissent dans leur portail — ce qu'ils ne font pas.

02 CE QUI EXISTE DÉJÀ — ET OÙ EST L'ESPACE

Le créneau « comparer des devis PDF simples » est déjà occupé et peu cher : **DocCompare** (comparatif de devis PDF/Word par IA), **DeviFlow** (dès 49 €/mois, comparaison ligne à ligne devis/commande), **Zyllo** (analyse de devis + historique prix). En dessous, les extracteurs génériques (Parseur...) banalisent l'extraction brute.

L'ESPACE NON COUVERT

Un cran au-dessus : le **dépouillement de consultation** — plusieurs offres confrontées à un **cahier des charges**, pas seulement entre elles. C'est un problème d'analyse documentaire (conformité, écarts, conditions), pas un problème de recopie de prix.

03 LE CONCEPT

L'acheteur dépose son cahier des charges (ou sa demande de prix) et les offres reçues, telles quelles. L'outil produit :

LIVRABLE	CONTENU
Matrice de dépouillement	Lignes du besoin × fournisseurs ; prix normalisés (unités, devises, quantités), délais, conditions.
Sourçage systématique	Chaque valeur renvoie d'un clic à la page et à la zone exacte du PDF d'origine. Aucun chiffre « sorti de l'IA » sans preuve — condition de confiance.
Écarts de périmètre	Ce que chaque offre exclut, ne chiffre pas ou traite en variante ; les non-conformités au cahier des charges ; les silences signalés comme tels, jamais interprétés.
Conditions comparées	Garanties, pénalités, validité de l'offre, conditions de paiement, incoterms, clauses de révision.
TCO & export	TCO paramétrable — affiché uniquement si le périmètre est complet — et export Excel/PDF prêt pour la décision ou la négociation.

Ce que le produit n'est pas

Pas de portail fournisseur, pas de workflow de validation, pas de suite e-sourcing, pas d'intégration ERP en V1. Les fournisseurs ne changent rien à leurs habitudes — c'est le point.

Confidentialité

Les offres contiennent des prix et parfois des plans. Traitement local ou hébergé en France, sans réutilisation des données ; option « sur site » envisageable pour les structures sensibles.

04 VALEUR AJOUTÉE ATTENDUE (À CHIFFRER EN ENTRETIEN)

- **Temps** — dépouillement en minutes au lieu d'heures ; l'acheteur relit et arbitre au lieu de recopier.
- **Fiabilité** — zéro erreur de ressaisie ; manques et exclusions détectés systématiquement, pas selon l'attention du jour.
- **Négociation** — les écarts de périmètre et de conditions deviennent visibles et opposables.
- **Mémoire** — historique des consultations et des prix par famille d'achats (V2).

05 PLAN DE VALIDATION — AVANT TOUTE LIGNE DE CODE

1 Qualification.

Un entretien approfondi avec toi : ton périmètre achat de référence, tes derniers dépouillements, ta lecture critique de cette note.

2 Cinq entretiens acheteurs (via tes intros).

Acheteurs en poste, PME/ETI, achats directs de préférence. Entretiens sur leur pratique réelle — cette note ne leur est **pas** présentée en ouverture (grille en annexe) ; le concept n'est montré qu'en fin d'entretien, pour réaction.

3 Corpus réel.

Obtenir 2-3 dossiers de consultation anonymisés (cahier des charges + offres reçues) pour un test d'extraction grandeur nature.

Critère de go

Douleur confirmée et quantifiée sur **≥ 4 entretiens sur 5**, au moins **un bêta-testeur avec données réelles**, et un **signal de disposition à payer**. Sinon, le projet s'arrête là — proprement.

Calendrier : entretiens à partir de mi-septembre (indisponibilité jusqu'au 05/09).

06 CE QUI EST ATTENDU DE TOI

- Ta **critique franche** de cette note : ce qui est faux, naïf, ou déjà vu.
- **4-5 intros** vers des acheteurs en poste, sans leur présenter la solution au préalable.
- Si le projet se confirme : discussion ouverte sur **ton rôle et ton intéressement** — à poser clairement dès le départ.

Grille d'entretien acheteur · 30-40 min

Règle : on interroge la pratique, jamais l'opinion sur l'idée. Le concept et la démo ne sont montrés qu'aux 5 dernières minutes.

1. Parcours

Périmètre d'achats, taille de l'entreprise, familles achetées.

2. « Racontez-moi votre dernière consultation multi-fournisseurs »

Combien d'offres, sous quelle forme reçues, qui a dépouillé, comment, en combien de temps ?

3. Fréquence

Combien de consultations de ce type par mois / trimestre ?

4. Le pire souvenir

Une erreur ou un oubli de dépouillement qui a coûté (périmètre, conformité, condition ratée) — combien ?

5. Outils

Quoi aujourd'hui (Excel, module e-sourcing, autre) ? Qu'est-ce qui a été essayé et abandonné, pourquoi ?

6. Contraintes

Confidentialité des offres, validation interne, traçabilité de la décision ?

7. (Fin, seulement) Réaction au concept

« Qu'est-ce qui ne marcherait pas chez vous ? » — puis : « Si ça existait, qui le paierait, et sur quel budget ? »