



Cas Client

# Petroineos

Petroineos est une joint venture de trading et de raffinage entre INEOS et PETROCHINA, créée en 2011. Premier raffineur indépendant européen avec deux sites industriels situés à Grangemouth (Écosse) et à Lavera (France), Petroineos commercialise une gamme complète de produits pétroliers et traite plus de 420 000 barils de pétrole brut par jour.



**« Nous avons nettement amélioré notre connaissance fournisseurs. A présent, nous sommes en mesure de sélectionner ceux qui nous apportent le plus de valeur. En digitalisant nos processus avec Ivalua, nos acheteurs ont plus de temps pour analyser les dépenses et bâtir des stratégies d'achat par catégorie. »**

Jean-François Henninger,  
Procurement Team Leader

## Secteur

▶ Pétrole et énergie

## Chiffres clés

- ▶ 336 M€ de volume d'achats annuel
- ▶ 4000 fournisseurs actifs
- ▶ 28 acheteurs : category managers et pôle opération
- ▶ 230 prescripteurs, responsables techniques et service juridique

## Modules Ivalua

▶ SRM, Sourcing, Reporting et Contrat

## Interfaces

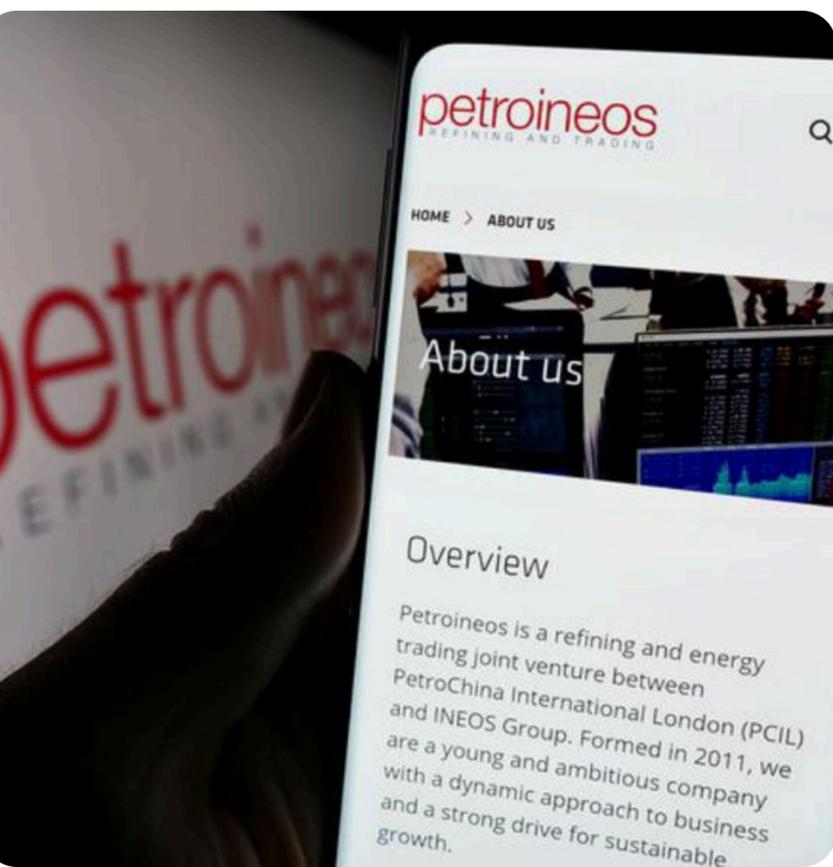
- ▶ ERP : SAP
- ▶ GMAO : Maximo
- ▶ DocuSign (Signature électronique)
- ▶ Ellisphere (Informations financières)
- ▶ E-attestations (Documents légaux)





« Nous avons mené ce projet dans un véritable esprit de partenariat avec les équipes de Fluxym dont nous avons apprécié l'engagement et la disponibilité. Nous avons établi un dialogue intelligent et constructif pour trouver les meilleures solutions ensemble. »

Jean-François Henninger,  
Procurement Team Leader



## Contexte

Pour gérer sa base fournisseurs et lancer des appels d'offres complexes, la Direction Achats ne disposait pas d'outils, en dehors d'une multitude de ressources partagées. Ce manque de coordination et de visibilité occasionnait une dispersion de l'information et des données, générant une perte de temps et d'efficacité considérable pour les acheteurs au quotidien.

## Enjeux

### Vers l'industrie 4.0 !

Pour renforcer son efficacité, la Direction Achats a décidé de restructurer le service en créant des Category Managers sur 42 Catégories liées à 3 Marchés: les achats de production, les matériels et équipements et les services de travaux neufs et maintenance.

L'objectif de cette spécialisation par catégorie est de développer des stratégies d'achat à long terme et de mettre en œuvre des processus dédiés au management de la relation fournisseurs.

Pour accompagner cette nouvelle organisation, le déploiement d'une solution est indispensable. Le projet LAVENDOR est lancé !

### Le choix d'Ivalua

La plateforme a remporté l'adhésion des acheteurs sollicités dans la consultation par son ergonomie et sa

capacité de paramétrage en autonomie, sans développements spécifiques.

## Une vision globale des fournisseurs en un clic

Le déploiement des modules Source to Contract d'Ivalua permet de gérer les activités achat non couvertes par les ERP:

### Qualification fournisseurs et homologation par catégorie:

centralisation de toutes les données et documents dans la fiche fournisseur (certifications, assurance RC, documents légaux...) Mise en place d'un workflow de validation technique- Sécurisation des données RIB ;

**Dossiers d'achat:** uniformisation des RFx, grilles d'analyses standardisées, vision globale des tableaux de prix, évaluation collaborative des offres (réponse technique, prix, termes et conditions, HSE...), traçabilité des tous les échanges. 90% des dossiers d'achat sont maintenant gérés dans Ivalua ;

**Programme:** visualisation des dossiers d'achats, des contrats et des litiges par projet ;

**Evaluation:** envoi de questionnaires aux fournisseurs sur la base de critères définis par les parties prenantes- Sessions internes de notation de performance fournisseurs sur des Programmes ou généraux ;



**Contrats :** centralisation de tous les contrats, workflow de validation des contrats stratégiques, suivi du cycle de vie des contrats (renouvellement automatique) ;

**Litiges et plans de progrès:** pilotage et suivi détaillé des litiges et plans de progrès partagés avec les parties prenantes et les fournisseurs dans une dynamique d'amélioration continue ;

**Reporting:** mapping des dépenses et création de tableaux de bord en toute autonomie.

## Bénéfices

### **Amélioration de la connaissance fournisseurs :**

la qualification des fournisseurs est plus rigoureuse et plus systématique notamment grâce aux mises à jour automatiques et aux alertes. Le pilotage des processus d'homologation par catégorie est simple et collaboratif. Ainsi, la sélection des fournisseurs se fait en toute connaissance de cause sur des critères exhaustifs, objectifs et partagés ;

### **Harmonisation et standardisation des processus**

(appels d'offres, litiges...) et des tableaux de bord pour un meilleur pilotage des projets et des travaux ;

### **Respect de la conformité et réduction des risques**

grâce à la mise à jour des documents légaux, le suivi des certifications, la sécurisation des données financières et la traçabilité des validations qui peut être restituée en cas d'audit.

### **Meilleure collaboration avec les parties prenantes :**

la définition claire des rôles et responsabilités des prescripteurs et des acheteurs renforce leur collaboration dans les processus d'appels d'offre et de qualification fournisseurs ;

### **Consolidation de la relation fournisseurs :**

Petroineos a fait le choix de partager avec ses fournisseurs les informations qui les concernent (homologation, contrats, litiges). La transparence est un élément clé pour bâtir une bonne relation, en particulier avec les fournisseurs stratégiques ;

### **Gain de temps et d'efficacité :**

les acheteurs de Petroineos disposent maintenant d'une base fournisseurs centralisée et mise à jour régulièrement. Ils peuvent ainsi consacrer plus de temps à l'analyse des dépenses et à l'élaboration de stratégies d'achat par famille.



Contactez nos experts

