

UN OPÉRATEUR PÉTROLIER ET GAZIER SONDE SES DÉPENSES

Les recettes des entreprises opérant dans l'industrie pétrolière et gazière peuvent se révéler astronomiques, il en va de même de leurs dépenses. Ainsi la maîtrise des dépenses joue un rôle particulier dans la performance et l'amélioration du résultat net des entreprises de ce secteur. Amélioration de la performance et du résultat net telles étaient les missions assignées au Département Achats de notre client, une compagnie pétrolière et gazière Américaine faisant partie du classement Fortune 500.

PÉTROLE & GAZ Opérateur énergétique

CLIENT

Notre client est un producteur de pétrole et de gaz naturel de premier plan en Amérique du Nord, spécialisé dans la prospection, l'acquisition, la mise en valeur et la production de ces hydrocarbures.

PROBLÉMATIQUE

Confronté à l'éclatement de ses dépenses entre une multitude de petits fournisseurs locaux, notre client était incapable de dégager des économies d'échelle et de concentrer ses dépenses auprès de fournisseurs de grande envergure, plus performants.

SOLUTION

Modules Gestion des Fournisseurs et Contrats

RÉSULTATS

Réduction du nombre de contrats actifs, simplification des négociations contractuelles et des remises préférentielles.

LE RÉSULTAT NET EN LIGNE DE MIRE

L'équipe Achats de notre client avait pour mission de trouver les moyens d'améliorer ses processus et de réaliser des économies dans un secteur à forte intensité capitalistique. Plutôt que de se polariser sur des postes importants comme les achats de matériel, les appareils de forage ou les installations de stockage, l'équipe savait que, pour améliorer significativement le résultat net de l'entreprise, il était préférable de réduire les dépenses décentralisées liées aux opérations sur le terrain et de s'atteler à la coordination des initiatives de mise en conformité tout en garantissant la continuité de l'activité.

En effet la majeure partie des dépenses de notre client concernait des achats de services impliquant des fournisseurs locaux puisque les besoins naissaient sur le terrain. Les ingénieurs pouvaient engager contractuellement l'entreprise en laissant à l'équipe Achats le soin d'en régler les modalités administratives. Cette gestion au niveau local des contrats fournisseurs faisait qu'il était impossible pour les acheteurs de consolider une base fournisseurs commune et de négocier des remises auprès d'interlocuteurs de grande envergure.

LES FOURNISSEURS, PARTENAIRES ESSENTIELS

Les relations avec les fournisseurs étant déterminantes dans le secteur de la production énergétique, une gestion permanente de ces acteurs stratégiques s'impose. En outre, la forte intensité capitalistique de ce secteur se traduit bien souvent par des difficultés de trésorerie côté fournisseurs.

Les entreprises capables de régler promptement leurs fournisseurs auront tôt fait d'être considérées par eux comme des « clients privilégiés », ce qui les mettra dans une position favorable lors de futures négociations : elles pourront ainsi négocier auprès d'eux une éventuelle baisse de tarifs en contrepartie de conditions de règlement plus favorables.

Gérer ses relations fournisseurs de façon harmonieuse, tout en conservant une agilité suffisante pour effectuer des achats en un clin d'œil, était un véritable challenge pour notre client. Il existait plusieurs milliers de contrats cadres d'achats de services, même si, concrètement, les achats concernaient un nombre restreint de fournisseurs sous contrat. Cette situation, pesante pour l'équipe opérationnelle, compliquait aussi l'évaluation des fournisseurs.

AVEC IVALUA, LES CONTRATS GAGNENT EN VISIBILITÉ ET EN CONFORMITÉ

Grâce à Ivalua, notre client a mis en place une solution de gestion des fournisseurs et des contrats parfaitement adaptée à la spécificité de ses impératifs et de son contexte opérationnel.

La solution Ivalua :

- a amélioré la visibilité sur les contrats et les informations fournisseurs pour toutes les parties prenantes;
- a contribué à réduire le nombre de contrats actifs afin de privilégier les relations avec les fournisseurs les plus stratégiques;
- a préservé la qualité des relations professionnelles avec les fournisseurs non sollicités, en évitant d'onéreuses renégociations ou révisions de contrats;
- a simplifié le processus de négociation complexe ayant trait à la gestion de trésorerie fournisseurs et aux remises préférentielles;
- a permis l'application strictes des conditions contractuelles et des remises conditionnelles.

Une autre caractéristique clé d'Ivalua — son workflow entièrement intégré — a permis à notre client de formaliser et déployer des processus opérationnels auprès de l'ensemble des utilisateurs de la solution et des fournisseurs. La solution Ivalua a ainsi permis à l'entreprise de gagner en visibilité, de contrôler les risques, de maîtriser à l'ensemble des interactions acheteur-fournisseur.



GESTION DE LA RELATION FOURNISSEURS



CONTRATS & CATALOGUES

SYNTHÈSE

La maîtrise des dépenses pour les entreprises opérant dans l'industrie pétrolière et gazière est un exercice exigeant et complexe qui nécessite d'intégrer des enjeux de sécurité et de collaboration accrue entre les services achats, les opérationnels et les fournisseurs. En répondant à tous ces besoins via une solution unique, souple, accessible à tous et partout, Ivalua a permis à cette entreprise de se doter d'une solution e-Achats couvrant l'ensemble des processus de gestion des fournisseurs et contrats, offrant une visibilité à 360° à l'équipe Achats et aux opérationnels sur le terrain, gage de réussite au sein d'un environnement en perpétuelle mutation.

POURQUOI IVALUA ?

La solution Ivalua répondait aux impératifs de notre client, en quête d'un outil de gestion des fournisseurs et des contrats, souple, simple d'utilisation pour les opérationnels, et n'entravant pas les processus en place. La solution Ivalua a permis d'intégrer toutes les catégories de dépenses — notamment celles liées aux services — et permis à notre client de gérer l'ensemble des fournisseurs dans un référentiel unique et accessible par tous.

Pour en savoir plus sur Ivalua, par téléphone composez-le +33 (0) 1 64 86 54 54 ou par email info@ivalua.com

ivalua Value Beyond Savings



D'autres cas clients sur ivalua.com

France | USA | UK | Canada | Germany | Poland
Italy | Brazil | Australia | India | Singapore

+33 (0)1 64 86 54 54

info@ivalua.com