

L'outil d'e-sourcing d'Ivalua choisi par Technip

Orsay, le 9 mars 2009 – Technip est un leader mondial du management de projets, de l'ingénierie et de la construction pour l'industrie du pétrole et du gaz. Il est reconnu pour son expertise dans les installations sous-marines, les plates-formes en mer et les grandes unités de traitement à terre.

L'activité d'approvisionnement de Technip compte plusieurs centaines de personnes réparties dans l'ensemble des implantations du Groupe, et déléguées dans les équipes de projets, gérant des commandes annuelles totalisant plus de **2 Mds d'Euros**. C'est au siège de Paris La Défense que la structure corporate « Global Procurement » supervise cette activité et en définit les principes de fonctionnement.

Souhaitant **étendre la couverture fonctionnelle de son outil d'e-sourcing** et en **améliorer l'ergonomie et la flexibilité**, Technip a choisi Ivalua pour remplacer l'existant par une **version enrichie, unique et plus simple d'utilisation** appelée **EPC Business successor**.

A la suite d'un appel d'offres lancé par Technip courant 2006, 3 prototypes ont été réalisés et évalués par un ensemble d'utilisateurs internes. « *L'implication des utilisateurs dans le choix de la solution et dans l'expression détaillée des besoins nous a permis de mettre en production un outil réellement adapté à leurs attentes et d'améliorer de manière significative le taux d'adhésion* », constate Renaud Perriguet, Chef de projet IT chez Technip.

Déployé en Avril 2008 au niveau Groupe, EPC Business successor est **adapté aux typologies d'achat des différents segments d'activité du Groupe** (Subsea, Offshore et Onshore). Il permet de **bénéficier des acquis des projets précédents et de capitaliser l'ensemble des informations** acquises par les projets. « *Avec le déploiement mondial d'EPC Business, nous offrons à l'ensemble des entités la possibilité de travailler avec tous les fournisseurs du Groupe. C'est un outil important pour la mise en place de notre stratégie* » indique Gilles Demerliac, Vice President Global Procurement chez Technip.

Le projet répond à plusieurs besoins. Grâce au module « **Référentiel fournisseurs** », les utilisateurs peuvent suivre et gérer au plus près la base des fournisseurs clés du Groupe, soit environ **3 000 fournisseurs actifs**. Les informations sont à la disposition de l'ensemble des acheteurs sur la base de données fournisseurs.

D'autre part, chaque année, Technip est à l'origine de multiples appels d'offres complexes impliquant acheteurs mais aussi ingénieurs spécialistes en charge des spécifications techniques. Pour ce faire, les **modules e-sourcing**, ont été déployés pour permettre aux utilisateurs de dématérialiser toutes les étapes du processus d'appel d'offres par le biais d'une interface commune favorisant le travail collaboratif. En parallèle, un « Forum de clarification » a été mis en place permettant l'échange entre acheteurs et fournisseurs. « *Nous gagnons du temps dans la réalisation de nos projets grâce à la réduction des temps de cycle* » a déclaré Gilles Demerliac. « *D'avril 2008 à janvier 2009, plus de 900 appels d'offres ont été gérés dans EPC Business* » a-t-il précisé.

Le projet sera complété à terme par le module « **Tableau de bord Achats** » pour un reporting plus pointu.

Afin d'accompagner le déploiement de l'outil et promouvoir son utilisation, la direction « Global Procurement » s'est impliquée dans de multiples campagnes de sensibilisation et sessions de formation. Avec plus de 600 utilisateurs internes, Technip a opté pour un **déploiement par zone géographique**, favorisant une prise en main progressive de la solution. En effet, la volonté est d'adapter aux besoins locaux l'outil Groupe. « *Nous donnons l'opportunité aux entités/projets d'utiliser des modèles standards directement disponibles ou de les adapter à leurs besoins spécifiques.* » a déclaré Renaud Perriguet. « **Nous avons retenu Ivalua non seulement pour la souplesse et la richesse que présente l'outil mais aussi pour l'écoute, la réactivité et la flexibilité de ses équipes.** » a-t-il expliqué.

A propos d'Ivalua :

Fondée en janvier 2000, la société Ivalua est un éditeur de solutions logicielles, expert dans 2 domaines : Les Achats, avec Ivalua Buyer, solution intégrée de gestion de la fonction Achats et la collecte des données et le reporting métier, avec Indicia, solution permettant de simplifier, accélérer et fiabiliser le pilotage de chaque fonction de l'entreprise (Développement Durable, RH, Qualité, Supply Chain, Achats, ...).

Les solutions Ivalua reposent sur Ivalua Platform, une plate-forme technologique permettant de déployer des applications clients sur mesure dans des délais rapides. Elles bénéficient également d'une grande simplicité d'utilisation, et d'une souplesse d'adaptation aux besoins des clients.

Ivalua propose des solutions à l'échelle mondiale et ce, grâce à son réseau global de partenaires technologiques et Conseil. De nombreux grands groupes internationaux ont déjà été séduits, parmi lesquels : Air France Industries, Areva, Bouygues Construction, Caisse d'Epargne, Ceric, Cinetic, Crédit Agricole, France Telecom, Lamy, La Poste, Natixis, Sanofi Aventis, Société Générale, Technip etc. ...

Pour plus d'informations, www.ivalua.com

Contact Presse :

Aurélie LUCAS

IVALUA

Responsable Marketing & Communication

LD : 01 64 86 54 90 - alu@ivalua.com