

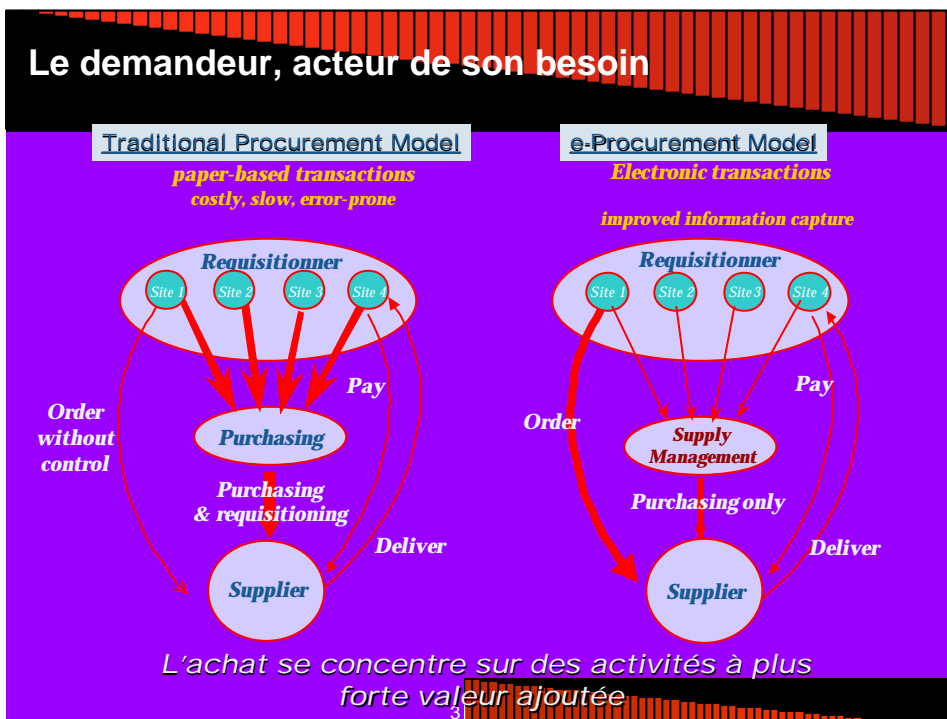
Les Clubs ENERGIES-MINES et MINES-INFORMATIQUE désirant aborder l'utilisation des nouvelles technologies dans le secteur énergétique ont organisé conjointement le jeudi 31 janvier 2002 à l'Ecole des Mines de Paris la conférence « **Energie - Internet, de nouvelles applications pour les pétroliers !** ». Celle-ci fut co-animée par François GIGER (CM75), Président du Club ENERGIE-MINES et Alain MOSCOWITZ (P81), Vice-Président du Club MINES-INFORMATIQUE. A cette occasion, Denis LOURDELET (N 74), responsable du projet e-procurement chez TotalFinaElf, a présenté l'évolution des places de marché électroniques et de l'e-procurement.

Cette intervention, concrète et vivante, a connu un vif intérêt parmi le public présent et a suscité de nombreuses questions.

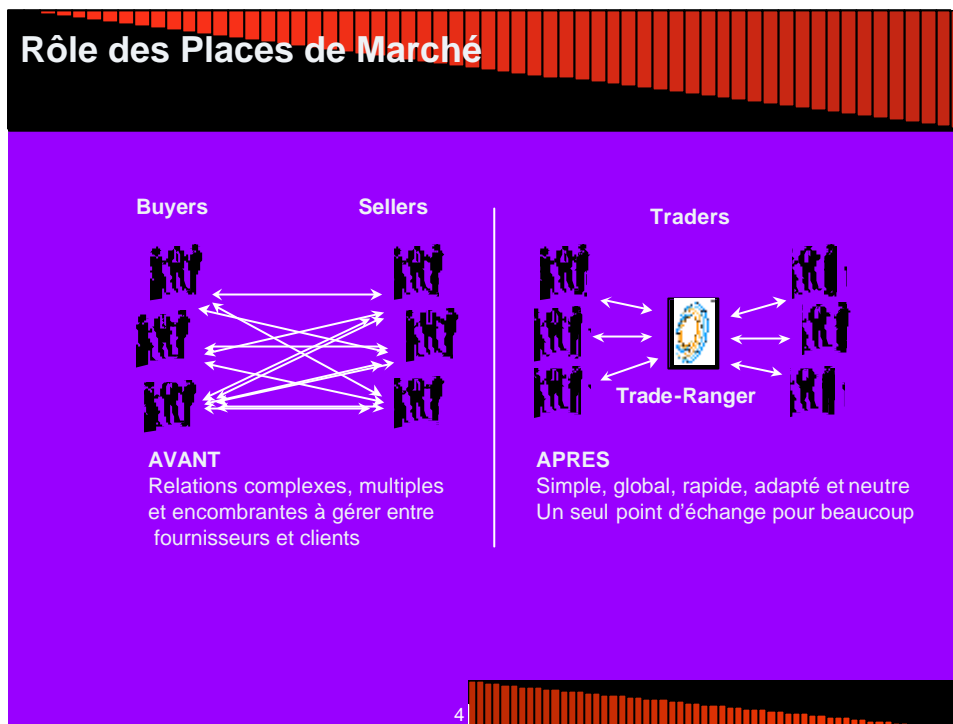
L'e-procurement permet aux opérationnels et aux acheteurs de concrétiser eux-mêmes leurs besoins via des outils et services:

- ?? en utilisant Internet pour les communications, les échanges, les transactions électroniques,
- ?? en développant l'utilisation des places de marché électroniques pour assurer la connexion entre les fournisseurs et les contractants, par exemple Trade Ranger pour les biens et services,
- ?? en s'appuyant sur l'e-procurement qui inclut l'ensemble de la chaîne de valeur achat, de la définition des besoins au paiement des biens ou services (appel d'offre, enchères, catalogues, outils collaboratifs, dématérialisation de la facture).

Il s'agit de positionner le demandeur comme acteur de son besoin et par conséquent de permettre à la fonction achat de se concentrer sur des activités à plus forte valeur ajoutée (cf. Schéma n°1).



La place de marché permet de simplifier les relations entre acheteurs et vendeurs (cf. Schéma n° 2).



A terme, les places de marché coopèreront entre elles dans une logique de hubs collaboratifs.

Les bénéfices de l'e-procurement sont considérables, citons notamment :

- ?? la réduction des temps de cycle
- ?? l'excellent levier pour l'application de la politique achats (harmonisation des pratiques, consolidation des demandes, meilleure application et homogénéisation des conditions négociées dans les contrats, aide au reporting achats)
- ?? réduction des coûts de gestion (fluidité et cohérence de l'information, meilleure maîtrise des stocks...).

De plus, l'intégration dans le système d'information global de l'entreprise induit la cohérence vis à vis de l'environnement externe et interne de l'entreprise (normalisation et standardisation des nomenclatures et des échanges notamment).

Le projet e-procurement chez Totalfinaelf :

- ?? est une initiative du top management : le projet a été lancé par le Président du Groupe mi-2001
- ?? concerne une organisation globale :
 - ?? une équipe centrale coordonnant et agissant en interface sur les sujets transverses
 - ?? une équipe par secteur d'activité (Exploration-Production, Raffinage-Marketing, Chimie) déployant des solutions opérationnelles
- ?? induit des investissements significatifs :
 - ?? actionnaire fondateur et membre des places de marché : Trade-Ranger, Elenica, Continental Exchange
 - ?? achat des licences et mise en œuvre d'une solution buying tool (ex EBP de SAP)
 - ?? des équipes dédiées (environ 30 personnes à temps plein).

Denis Lourdelet a illustré concrètement par quelques exemples (catalogues et enchères) le propos, en montrant notamment quelques écrans de l'application ce qui a permis de se rendre compte de la facilité d'utilisation et de l'aide apportée par l'ergonomie visuelle (images, ...).

Le projet ayant privilégié une approche concrète et pragmatique a permis d'ores et déjà de tirer quelques enseignements :

- ?? le High-Tech est un fort catalyseur du changement mais reste un challenge technique :
 - ?? d'un grand secours, il ne remplace pas le management
 - ?? stabiliser les solutions est ardu, exigeant en infrastructure et expertise, encore peu répandue.
- ?? il faut prouver des gains rapides et locaux mais garder une vision globale :
 - ?? des itérations de 100 jours : limiter ses objectifs, délivrer vite, viser plus loin et repartir
 - ?? ne pas hésiter à réutiliser ce qui a été fait ici pour ailleurs
 - ?? s'appuyer sur des "sponsors" dans l'entité cible est essentiel : ils comprendront les gens, les besoins, l'organisation et aideront le changement.
- ?? communiquer est essentiel :
 - ?? expliquer, encore et encore, faire des démos : rien n'est simple et les concepts sont nouveaux...
 - ?? e-procurement est en interface et demande une coordination étroite avec les autres projets/initiatives (Gestion de Maintenance Assistée par Ordinateur, ERP ...) et entre organisations (achats, informatique, production, ventes, places de marché,...)..

Propos recueillis par Alain MOSCOWITZ (P81), Vice-Président du Club MINES-INFORMATIQUE.