

Préparer votre demande · Français

Guide pour acheteurs, fournisseurs et partenaires spécialisés

Une demande précise permet d'examiner rapidement la faisabilité d'une opération. Ce guide rassemble les informations utiles à un premier échange ; les engagements définitifs figurent dans l'offre et les documents contractuels convenus.

Vous recherchez un approvisionnement

Votre organisation Indiquez la raison sociale, le pays, l'activité, votre fonction et les coordonnées du contact professionnel. Précisez qui sera l'acheteur contractuel, l'importateur et, s'il s'agit d'une entité distincte, le payeur.

Votre produit Identifiez le produit recherché : diesel/gasoil, fioul industriel ou autre besoin à examiner. Joignez un cahier des charges si disponible. Pour le diesel, indiquez notamment la norme et la teneur maximale en soufre. Pour le fioul industriel, précisez la viscosité et sa température de référence, la densité, le soufre, le point d'éclair, l'eau et les sédiments, ainsi que les exigences liées à l'usage prévu.

Votre programme Distinguez la première livraison, la quantité par cargaison et les besoins récurrents. Précisez l'unité de mesure, les tolérances éventuelles, la période souhaitée et les variations saisonnières. Séparez les prévisions des quantités que votre organisation est disposée à contractualiser.

La réception Indiquez le lieu et le point de réception envisagés, les contraintes de déchargement et les capacités effectivement disponibles. Identifiez les intervenants pressentis pour le dédouanement, le stockage et le transport. Les capacités ou autorisations encore à confirmer doivent être signalées comme telles.

Le cadre commercial Précisez la base de livraison souhaitée avec son lieu nommé, la devise et l'unité de prix, ainsi que la préférence éventuelle pour un prix fixe ou une formule indexée. Indiquez s'il s'agit d'un achat direct ou d'un appel d'offres et donnez les échéances utiles. Présentez les conditions de paiement recherchées et l'état des démarches nécessaires, sans transmettre de coordonnées bancaires sensibles dans le formulaire initial.

Vous proposez un approvisionnement

Présentez votre société et votre rôle : producteur, vendeur contractuel ou représentant dûment mandaté. Pour chaque proposition, précisez :

- le produit, les spécifications garanties, l'origine et les documents de qualité disponibles ;
- les quantités, tailles minimales de cargaison et capacités de fourniture proposées ;
- le port de chargement, la période de disponibilité et les délais ;
- la méthode de prix, la devise, l'unité et les conditions de livraison avec le lieu nommé ;
- la durée de validité de l'offre et les conditions de paiement proposées ;
- les modalités d'inspection et les documents requis pour l'opération.

Les propositions de financement de stock ou de consignation sont examinées au cas par cas. Elles nécessitent un accord distinct sur la propriété, la garde, l'assurance, les contrôles, les conditions de sortie et le règlement. Aucune solution n'est présumée approuvée à la réception d'une demande.

Vous intervenez dans la logistique

Décrivez le service proposé, la zone d'intervention, les installations ou moyens réellement mobilisables, les autorisations pertinentes, l'assurance, les capacités et contraintes de réception ou de transport, ainsi que la procédure de suivi documentaire. Distinguez les moyens propres des prestations de tiers.

Les étapes suivantes

Demande → qualification → proposition commerciale → accords contractuels et bancaires → préparation logistique → exécution selon les engagements convenus.

La demande initiale sert à ouvrir un échange. Elle ne constitue ni une commande acceptée ni un engagement de crédit, de prix ou de disponibilité.

Point d'entrée prévu à l'ouverture : www.harper-petroleum.co · Formulaire de contact

Prepare your enquiry · English

A guide for buyers, suppliers and specialist partners

A precise enquiry makes it easier to assess the feasibility of a transaction. This guide brings together the information needed for a useful first discussion; final commitments are set out in the agreed offer and contractual documents.

You are seeking supply

Your organisation Provide your legal company name, country, business activity, role and professional contact details. Identify the contractual buyer, importer and, if different, the paying entity.

Your product Identify the required product: diesel/gasoil, industrial fuel oil or another requirement for review. Include a specification sheet if available. For diesel, state the applicable standard and maximum sulphur content. For industrial fuel oil, specify viscosity and reference temperature, density, sulphur, flash point, water and sediment, together with requirements linked to its intended use.

Your programme Separate the first delivery, quantity per cargo and recurring requirements. State the unit of measure, any tolerances, required timing and seasonal variations. Distinguish forecasts from quantities your organisation is prepared to contract.

Receiving arrangements State the proposed delivery location and receiving point, unloading constraints and capacity actually available. Identify the proposed customs-clearance, storage and transport parties. Clearly identify capacities or authorisations that remain to be confirmed.

Commercial framework Specify the requested delivery basis and named place, currency and price unit, and any preference for fixed or indexed pricing. State whether the purchase is direct or part of a tender and provide relevant deadlines. Explain the payment terms sought and the status of necessary arrangements, without submitting sensitive bank details in the initial form.

You are offering supply

Present your company and role: producer, contractual seller or duly authorised representative. For each proposal, provide:

- product, guaranteed specifications, origin and available quality documents;
- offered quantities, minimum cargo sizes and proposed supply capacity;
- loading port, availability window and lead times;
- pricing method, currency, unit and delivery terms with the named place;
- offer validity and proposed payment terms;
- inspection arrangements and transaction documentation requirements.

Inventory-financing and consignment proposals are reviewed case by case. They require a separate agreement covering title, custody, insurance, controls, release conditions and settlement. No solution is presumed approved when an enquiry is received.

You provide logistics services

Describe the service, operating area, facilities or equipment actually available, relevant authorisations, insurance, receiving or transport capacities and constraints, and document-reporting procedures. Distinguish your own resources from third-party services.

What follows

Enquiry → qualification → commercial proposal → contractual and banking arrangements → logistics preparation → execution under the agreed commitments.

The initial enquiry opens a discussion. It is not an accepted order or a commitment to credit, price or availability.

Planned entry point at launch: www.harper-petroleum.co · Contact form