

Schlumberger

Profil

Schlumberger Limited (NYSE: SLB) est une entreprise leader dans la fourniture de services dédiés au secteur pétrolier. Elle fournit et met en œuvre les technologies et les systèmes d'information visant à optimiser les performances des clients travaillant dans l'industrie internationale du pétrole et du gaz.

Fondée en 1927, l'entreprise emploie aujourd'hui plus de 80.000 personnes de plus de 140 nationalités travaillant dans 100 pays.

La société se compose de deux secteurs d'activité :

Schlumberger Oilfield Services qui fournit une large gamme de produits et de services allant de l'évaluation des gisements aux activités de forage, construction, stimulation et fermeture de puits, en passant par les services de conseil en matière de gestion, logiciels, et infrastructures informatiques, en support des processus opérationnels clés de cette industrie.

Western Geco, numéro un mondial des études sismiques, qui fournit des prestations à forte valeur ajoutée en matière de collecte et de traitement de données.

Pour plus d'informations:

www.slb.com/

Case study

Schlumberger

Depuis mi-2000, l'équipe IT de l'entreprise SLB réalise des plateformes applicatives de référence plus simples et moins coûteuses à intégrer. Elles sont communes à toutes les activités de SLB et fournissent les fonctionnalités et l'aide nécessaire face à l'environnement économique actuel. L'équipe d'optimisation des processus (BPI : Business Process Improvement) a pour mission de revoir les processus métiers, de documenter les meilleures pratiques, de proposer des tableaux de bord de pilotage de la performance et d'émettre des recommandations visant à l'amélioration ou l'optimisation des processus.

Défi

Aujourd'hui, plus que jamais, l'organisation de SLB s'appuie sur les processus métiers pour pallier aux difficultés afin d'accroître les performances et améliorer la relation client.

Les challenges clés de l'équipe de BPI résident, dans un premier temps, dans la capture de la situation du « as-is » (vision actuelle), dans l'analyse des problèmes et dans l'établissement du process « to-be » (vision cible) pour deux processus métiers clés : Marketing-Ventes et Achats-Approvisionnements. Dans un second temps, dans la documentation du processus de manière intuitive, user friendly et facile à communiquer, publier à travers l'organisation, ainsi que dans l'analyse de l'impact causé par des possibles changements du processus.

Solution

L'équipe BPI a considéré et évalué les différentes solutions sur le marché afin de trouver une solution qui propose un modèle de processus intelligent et multi-dimensionnel, qui permet une cartographie intuitive et rapide, une analyse et une simulation rapide d'un processus métier complet, afin de trouver et éliminer les inefficacités et à adapter les opérations pour mettre en œuvre des nouveaux objectifs. Par la suite, SLB a fait l'acquisition de licences Casewise notamment :

- Corporate Exchange, pour l'aspect référentiel
- Corporate Modeler, pour la partie modélisation
- CAM Portal, pour la partie communication

Aujourd'hui, d'autres services de SLB, ont rejoint l'équipe BPI pour documenter les meilleures pratiques et le « To Be » process de SLB.

Suite au verso...

Résultats

Schlumberger est à un stade avancé dans l'initiative entreprise pour la modélisation des processus. Une partie significative des processus ont été documentée. Le focus actuel porte sur la vue matricielle et globale des processus de l'entreprise et la mise en place de sa gouvernance.

Pourquoi Casewise?

Précédemment pour la modélisation des processus, SLB a utilisé un outil très peu convivial avec une publication assez limitée ; l'outil ne pouvait pas être utilisé pour le grand public de l'entreprise.

Une recherche sur le marché des solutions BPA a conduit à la présélection de 2 produits : Casewise a été sélectionné pour sa simplicité, sa flexibilité, son adaptabilité et son innovation.