

suppr

Moscou.- Invité de marque à la **convention Software Universe de HP** en Russie , le 'CIO' de **Gasprom Neft** ne s'embarrasse pas de circonlocutions diplomatiques pour justifier ses choix.

La tête bien sur les épaules, sans condescendance particulière vis-à-vis de ses partenaires fournisseurs, Andrew Khorobryh a bien voulu se prêter au jeu des questions réponses sur ses choix, sa stratégie par rapport à celle de sa société.

Il s'appuie sur une équipe de 14 personnes. A un niveau hiérarchique n-1, 2.000 personnes sont impliquées dans la mise en oeuvre et la maintenance du système d'information.

Dans quel contexte et pour quelles raisons avez-vous choisi HP?

Il y a 8 ans, nous avons lancé une consultation auprès des principaux fournisseurs. Nous voulions un seul partenaire, pour des raisons d'efficacité de bon relationnel, pour obtenir des négociations avantageuses sur les prix.

Nous avons des besoins multiples en informatique, traitement de données, 'back-office' et applications métier spécifiques dans la géologie, notamment.

Hewlett-Packard s'est avéré être la société qui répondait le mieux à ces critères ; par rapport à IBM, qui n'avait pas encore développé son réseau de services ; IBM était en retard.

HP avait en outre la compétence dans l'ingénierie de la géologie et dans les outils de simulation et de modélisation.

Ils avaient la couverture de services adéquate, la logistique, les ressources ; ils nous fournissent globalement, par exemple des postes de travail mobiles, où il faut à la fois l'accès télécoms ou Internet ; l'anti-virus, l'affichage graphique avec les bonnes cartes haute définition, etc.

Autant de compétences dans les domaines qui nous intéressaient. A cela s'ajoute, une forte présence en Russie sur une bonne partie du territoire.

Il faut vous représenter que notre activité se situe sur des sites éloignés de tout, notamment en Sibérie.

Côté investissements, nous faisons chaque année l'acquisition de 1.500 PC, environ 2 à 3 serveurs haut de gamme et une dizaine de serveurs de moyenne gamme. Soit au total, un investissement annuel d'environ 1 million de dollars de matériels, donc sans compter les licences des logiciels.

Pour résumer, ce que nous avons retenu chez HP, ce sont des engagements sur la qualité de service, avec un regard métier, business, une approche réellement « service rendu ».

L'entreprise compte 40.000 salariés dont 11.000 environ utilisateurs de ressources informatiques ; nous sommes organisés en 18 régions avec 18 sites informatiques regroupées autour de 5 datacenters fédérateurs et de 3 autres spécialisés métier.

Nous avons pu mettre au point des contrats de niveau de service (SLA, *service level agreement*). Nous

avons beaucoup évolué ; nous avons une démarche analytique, financière aujourd'hui, avec une approche prédictive de nos coûts et un suivi strict de nos budgets.

Quels sont les outils qui ont beaucoup contribué ces derniers temps à cette efficacité?

C'est l'offre Mercury, incontestablement, cette offre dite « BTO' (*business technology optimization*)

Car cela répond bien à nos trois grandes priorités:

- faire évoluer notre organisation autour des services et la qualité de service;
- réduire nos dépenses
- finaliser notre implémentation de SAP qui a commencé en 1997 et a connu un deuxième démarrage en 2002 sur l'un de nos principaux sites.

Nous devons faire face à une forte croissance de nos activités et adapter le management de nos systèmes.

Gasprom est un groupe riche. Avez-vous réellement des pressions sur votre budget?

Oui car nous sommes filiale, gérée comme une société autonome, avec notre propre stratégie, avec des objectifs de rentabilité.

Nous nous préoccupons du ROI (*return on investment*). Nous limitons nos dépenses tout en cherchant à vérifier que nos investissements contribuent bien à la bonne marche de nos affaires et à notre rentabilité.

Actuellement, nous mettons l'accent sur les outils de fourniture des services.

Nous sommes capables aujourd'hui d'évaluer précisément nos projets, de calculer quelles économies et nous pouvons également estimer le ROI en fonction de telle ou telle solution.

Nous avons la même démarche pour nos systèmes de production : nous évaluons quel impact telle ou telle option aura sur l'accroissement ou non de nos ventes.

Votre modèle de concentration de votre SI sur 5 datacenters ressemble à une démarche de mainframe ?

Oui cela y ressemble parce qu'effectivement nous centralisons et reconcentrons nos ressources sur quelques sites principaux ; mais nous n'avons pas fait le choix de systèmes mainframes à proprement parler. Nous avons un datacenter dédié à SAP, deux autres aux applications de géologie et un autre à la gestion de notre réseau de distribution.

Faites-vous appel à des sociétés de consultants ou à HP uniquement?

Non nous avons dissocié ces prestations de consultants; ce sont des consultants russes. Nous avons fait appel à PriceWaterHouse, par exemple, et à d'autres, afin d'avoir différents points de vue.

Comment voyez-vous l'évolution de vos missions, de votre position?

Aujourd'hui vous êtes moteur au sein de votre organisation ; mais envisagez-vous de faire évoluer votre modèle vers une relation client fournisseur, en refacturant les services SI et adoptant une démarche de gouvernance orienté vers la satisfaction clients?

Oui, c'est exactement la direction où nous voulons aller. Nous nous donnons trois ans. Nous sommes moteur, peut-être mais nous ne sommes pas les seuls; notre management fait également cette démarche d'implication dans les services métiers. Les entités « métiers » ont à modéliser les structures de coûts. Nous nous donnons trois ans pour parvenir à ce niveau de service.

2.000 personnes en charge du système d'information

L'équipe de la DSI de Gasprom Neft compte 14 personnes. Elle a en charge de définir et déployer la stratégie et les investissements en interface avec les responsables informatiques des 5 succursales qui lui rapportent directement. Au total, 2.000 personnes travaillent dans la fourniture de services IT autour de 3 principaux pôles de compétence : systèmes de production, télécoms/réseau et implémentation des applications métiers.

HP : 40 années de présence en Russie

Depuis la fin des années 60, HP est implanté en Russie, où la marque est d'abord connue pour ses imprimantes mais également pour ses équipements scientifiques, dans le secteur du forage et de la géologie, par exemple. Aujourd'hui, avec l'émergence de besoins dans la planification, la gouvernance, l'ITIL, l'automatisation des tâches du SI, HP semble marquer des points, en s'appuyant sur un réseau d'intégrateurs et de VARs. L'activité software & services de HP est le marché qui croit le plus vite sur les « nouveaux territoires » -entendez le développement à l'intérieur du pays. Les partenariats avec les établissements universitaires et de recherche se multiplient, à l'instar de celui établi avec le laboratoire de **l'Université de Saint-Petersbourg** : une quinzaine de chercheurs y sont impliqués. Outre Gasprom Neft, HP compte un bon nombre de clients de référence sur la Fédération de Russie, comme la compagnie des chemins de fer .