

Flex et Workday

La simplicité comme avantage concurrentiel

« La simplicité facilite l'exécution. »

Selon Mike McNamara, PDG d'un des géants mondiaux de la fabrication d'équipements électroniques, voici la raison pour laquelle Flex a choisi Workday.

Avec un effectif avoisinant les 200 000 personnes et des opérations dans 30 pays, Flex est convaincu que les choses doivent rester simples. Ce leader mondial dans la conception, la fabrication, la distribution et le service après-vente pour des centaines d'entreprises de technologie, a besoin de systèmes simples et efficaces pour soutenir son rythme.

« Nous intervenons dans un environnement mondial où la concurrence est rude, très rude » rappelle Mike McNamara. « Nous devons être capables de redéployer nos collaborateurs et nos activités, chaque fois que cela s'avère nécessaire. Avec l'évolution du marché et la variation des devises à travers le monde, il nous faut pouvoir déplacer la production d'une zone géographique à une autre. De même, si de nouvelles technologies voient le jour, nous devons nous assurer que nous disposons des moyens de fabrication adaptés à ces nouveaux produits lorsqu'ils arrivent sur le marché », poursuit-il.

« Si je pense aux challenges majeurs qu'un PDG doit relever, il me semble essentiel de faire preuve d'une efficacité permanente tandis que les cycles de vie produits changent, que le monde évolue et que de nouveaux défis concurrentiels apparaissent. Selon moi, une gestion des talents efficace est indispensable pour rester dans la course », ajoute M. McNamara.

Mais la simplicité n'a pas toujours été ce qui décrivait le mieux les outils RH de Flex. En effet, après un cycle de 10 ans d'acquisitions, la société avait hérité de 80 systèmes RH différents dans le monde.

Selon Mike McNamara, « cela coûtait cher, tout était fragmenté et impossible à faire évoluer. Avec un tel environnement, il est difficile d'avoir une approche homogène de la gestion des ressources humaines et de la culture d'entreprise. »

flex

Flex en bref

200 000 salariés dans 30 pays

Chiffre d'affaires de 26 milliards de dollars (2014)

Solutions Workday

Workday Human Capital Management (HCM)

Cloud Connect for Third-Party Payroll

Principaux avantages

Une plateforme globale qui fournit des analyses en temps réel

30 % d'économies

Des équipes RH recentrées sur la stratégie

Gains de compétitivité sur la scène internationale

Périmètre géographique du déploiement

Amérique du Nord et Amérique Latine : États-Unis, Brésil, Canada et Mexique

Europe et Moyen-Orient : Autriche, République Tchèque, Danemark, France, Hongrie, Irlande, Israël, Italie, Pays-Bas, Pologne, Roumanie, Slovaquie, Suède, Ukraine et Royaume-Uni

Asie-Pacifique : Chine, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, République de Corée, Malaisie, Singapour, Taïwan et les provinces de Chine

Changer pour une solution Cloud

L'entreprise a donc commencé à rechercher un système unique, qui puisse rassembler ses différentes organisations réparties à travers le monde pour apporter plus de sens stratégique et de cohésion dans la manière de gérer ses collaborateurs.

Pour Flex, le modèle SaaS (Software-as-a-Service) proposé par Workday s'est naturellement imposé. Avec un système RH dans le Cloud, les investissements en infrastructure ne sont plus nécessaires. Il n'y a plus de développements spécifiques onéreux, de montées de version coûteuses ou de recours à des armées de consultants.

« Chez Flex, nous voulons que les choses restent aussi simples que possible, » rappelle Dave Smoley, directeur informatique. « Nous voulons dépenser le moins possible dans la mise en œuvre de nouveaux systèmes ou dans leurs mises à niveau. Mais nous devons néanmoins être capables de redimensionner le système, en ajoutant des fonctionnalités et en augmentant sa capacité en fonction de nos besoins. Le SaaS permet tout cela. »

« Avec l'implémentation d'une solution logicielle classique, poursuit Dave Smoley, vous déboursez d'entrée de jeu des millions et vous essayez de faire avec, le plus longtemps possible. Les fournisseurs traditionnels font en sorte que vous achetiez et que vous dépensiez plus en compliquant les choses. Et tout votre personnel et les équipements dédiés sont gérés en interne. »

« Avec Workday, les choses restent aussi simples que possible ; les services qu'ils fournissent sont faciles à utiliser. Cette approche va dans le sens de Flex, dont l'objectif est que les choses restent simples », conclut Dave Smoley.

Avoir la vision globale

L'équipe Flex savait que l'accès des managers et des salariés au self-service serait crucial pour créer le système RH mondial dont l'entreprise avait besoin. L'équipe RH devait se libérer des tâches transactionnelles qu'elle effectuait manuellement ; là encore, Workday avait la solution.

Grâce à l'interface utilisateur extrêmement intuitive de Workday, les salariés de Flex peuvent gérer facilement leurs propres données. Les managers ont une vision précise de leurs équipes, de leurs coûts et des sujets sur lesquels elles travaillent. Les salariés peuvent facilement actualiser les données qui les concernent. D'autre part, grâce au Cloud de Workday, les informations sont disponibles à tout moment, partout, tant pour les managers que pour les collaborateurs.

« C'est, entre autres choses, l'interface utilisateur de Workday qui nous a particulièrement séduit », rappelle Mike McNamara. « Notre objectif était non seulement d'acquérir un nouveau système, mais aussi d'impliquer les salariés dans le processus. Compte tenu de l'importance de notre effectif, il nous fallait une interface utilisateur simple, efficace et facile à utiliser. Workday répondait à nos exigences. »

Aujourd'hui, Flex dispose d'un unique système RH dans le monde. Le reporting global qui demandait des semaines, voire des mois, est désormais effectué en quelques minutes ou quelques heures. Avec l'aide d'une équipe RH investie de nouvelles responsabilités, les managers peuvent prendre des décisions fondées sur des données pour aider l'entreprise à se développer et à être plus performante.

« Nous voulions vraiment une plateforme pour amener la gestion des RH et la gestion des talents à un niveau supérieur », ajoute Mike McNamara. « Nous savions qu'il nous fallait un système facile à utiliser et évolutif, non seulement pour les utilisateurs, mais aussi en termes de capacités d'analyse nous permettant d'améliorer la prise de décision. »

En avance sur le planning et en dessous du budget

Flex a démarré son projet avec Workday en 2008. D'après ses estimations, l'entreprise a réalisé une économie de 30 % sur le coût total de possession par rapport à une solution logicielle traditionnelle ; et contrairement à d'autres projets, l'implémentation s'est faite simplement.

« Le projet a été un vrai succès », se souvient Mike McNamara. « Nous l'avons terminé avec un an d'avance sur le planning et en dessous du budget prévu. C'est très inhabituel ; pour tout dire, je ne pense pas avoir déjà vu ça de toute ma carrière. C'est une vraie démonstration de la part de Workday et une preuve de son engagement à s'assurer de la réussite de notre projet. »

Après plusieurs années d'utilisation de Workday, le PDG de Flex constate plusieurs avantages. Mike McNamara en cite deux, l'un plutôt tactique et l'autre, stratégique.

« Du point de vue tactique, les utilisateurs l'adorent » constate Mike McNamara. « L'interface utilisateur est simple à utiliser, elle est logique. Le système est facile à maintenir. Et ce n'est pourtant pas ce qui caractérise habituellement les projets informatiques à grande échelle. »

Et qu'en est-il de l'avantage stratégique ? « Nous commençons à réaliser combien il est facile de récupérer les données et les informations du système pour prendre des décisions réfléchies et avisées sur la manière de diriger notre entreprise », confirme Mike McNamara.

« Le grand avantage stratégique réside dans la manière dont nous déployons nos talents au sein de la société. »
« Nous considérons Workday comme le facteur majeur de notre capacité à rendre ce déploiement possible, à identifier les talents, à les gérer et à les redéployer pour atteindre nos objectifs. »

Déployer les talents dans le monde

Compte tenu de l'empreinte mondiale de Flex, les fonctionnalités globales de Workday (notamment la prise en charge de plusieurs langues, de devises et de réglementations spécifiques des pays), ont joué un rôle majeur.

« Nous devons redistribuer en permanence notre main d'oeuvre pour répondre à nos clients », confirme Mike McNamara. « Par exemple, nous pouvons être amenés à passer beaucoup plus de temps en Malaisie et beaucoup moins en Chine. Nous pouvons avoir besoin d'envoyer plus de collaborateurs au Mexique qu'en Europe de l'Est, en fonction des marchés sur lesquels nous évoluons. »

Workday nous apporte les données dont nous avons besoin pour analyser en permanence nos structures de coûts, comme le coût moyen de la main d'oeuvre dans chaque zone géographique par exemple. De fait, grâce à l'étude des données et des tendances induites, nous avons modifié quelques-unes de nos politiques en matière d'investissement dans certains pays. »

Pour Mike McNamara, Workday a largement contribué aux progrès de Flex en termes d'efficacité et de compétitivité.

« Il ne s'agit pas simplement de mettre en place une solution logicielle, mais de repenser vraiment la manière dont vous dirigez l'entreprise. »



Workday | Téléphone : +33 (0)1 84 88 34 44 | www.workday.com/fr