

Workday et Symantec

Le Cloud, créateur de valeur

Fournisseur légendaire de solutions de gestion de sécurité, de stockage et de systèmes et concepteur de la marque emblématique Norton, Symantec privilégie depuis longtemps la technologie innovante.

Lorsque Symantec a commencé à vouloir mettre à jour son infrastructure informatique, les dirigeants de l'entreprise ont décrété vouloir une stratégie informatique « Cloud First » (Priorité au Cloud). Le service informatique a donc dû donner la priorité aux offres SaaS (Software-as-a-Service) au moment de choisir de nouveaux produits et services. Et c'est ce qui a conduit l'entreprise à adopter Workday et son approche moderne des logiciels d'entreprise conçus à partir du Cloud.

« Nous avons découvert qu'une solution Cloud nous permettrait de réduire notre coût total de possession, de gagner en flexibilité et de libérer nos ressources internes qui pourraient se recentrer sur l'utilisation stratégique de l'informatique pour résoudre d'autres problèmes », déclare David Thompson, Président du groupe et CIO chez Symantec, à la tête de la stratégie Cloud First.

En tant qu'éditeur mondial de logiciels avec plus de 20 000 employés dans plus de 50 pays, Symantec intervient dans un environnement de plus en plus complexe et dynamique. Cet environnement oblige David Thompson à trouver des solutions technologiques pour améliorer la réactivité de l'entreprise. « Le Cloud nous a permis de travailler comme jamais auparavant », affirme-t-il. La stratégie précédente de Symantec, qui reposait sur des solutions sur site, exigeait un investissement de départ conséquent, l'affectation de nombreuses ressources, une maintenance continue, de gros efforts pour maintenir la technologie à jour, « un véritable casse-tête » pour l'équipe informatique, les employés et les managers de Symantec.

Le passage au Cloud a été très bénéfique. « Désormais, nous pouvons nous concentrer sur les véritables problèmes et les résoudre. L'entreprise a donc été assez satisfaite de notre stratégie « Cloud First », poursuit David Thompson.



Symantec en bref

Leader mondial de la sécurité des données

Basé à Mountain View, Californie (Etats-Unis)

20 000 employés dans plus de 50 pays

24 millions de clients à travers le monde

CA de 6,2 milliards de \$ (2011)

Solutions Workday

Human Capital Management

Cloud Connect for Third-Party Payroll

Bénéfices pour Symantec

Ressources informatiques et financières dégagées pour se consacrer à des tâches plus stratégiques

Réduction du coût total de possession

Meilleure productivité des RH et de la main d'œuvre

Plus grande visibilité quant à la performance de la main d'œuvre et de l'entreprise

Innovation continue et déploiement plus rapide des nouveaux services

Déploiements géographiques de Workday

Amérique du Nord : Etats-Unis

Asie-Pacifique : Chine

Une sacrée longueur d'avance

La solution RH sur site de Symantec arrivait en fin de vie au moment où l'entreprise a commencé à s'intéresser à une nouvelle technologie. M. Thompson qualifie l'ancien système de « solution RH de classe mondiale devenue obsolète avec le temps ». L'entreprise recherchait une solution de nouvelle génération qui inclut la gestion de la main d'œuvre globale, le Self-Service, la gestion des talents et la gestion de la rémunération.

Symantec souhaitait aussi renforcer la productivité des employés et réduire le coût total de possession. Et conformément à sa stratégie Cloud First, l'entreprise cherchait des solutions SaaS. Workday s'est imposé.

« D'un point de vue fonctionnel, nous nous sommes vite aperçus que Workday serait idéal pour Symantec », déclare M. Thompson. « Notre équipe informatique peut se consacrer à d'autres aspects stratégiques pour l'entreprise pendant que Workday s'attache à la gestion du capital humain, aux mises à jour et aux fonctionnalités. »

L'équipe a également perçu en Workday un leader de l'innovation. « Workday avait une sacrée longueur d'avance », déclare-t-il. « Nous avons découvert qu'avec Workday, nous pouvions déployer les fonctionnalités beaucoup plus rapidement qu'avec une solution sur site, voire qu'avec d'autres fournisseurs de technologie dans le Cloud. Nous avons senti que Workday privilégiait l'innovation, la rapidité de mise en service et Symantec, en tant que client. »

De plus, les fonctionnalités en Self-Service de Workday représentaient un « véritable progrès » par rapport à la solution sur site de l'entreprise. Avec l'approche Cloud First et Workday, les employés et les managers sont autonomes et ne s'adressent plus systématiquement au service informatique ou RH.

Ressources avant et après

Une fois Workday installé, David Thompson et son équipe ont été particulièrement séduits par la possibilité de redéployer les ressources informatiques sur d'autres tâches de l'entreprise à plus grande dimension stratégique.

« Si je compare avec notre système HCM sur site, affirme-t-il, 12 personnes étaient dédiées à la gestion et à la maintenance de cette fonctionnalité, sans compter l'intervention d'un partenaire tiers. »

Et après Workday ? « Nous cherchons à redéployer ces ressources sur d'autres solutions à valeur ajoutée ou stratégiques pour nos utilisateurs, telles que la plateforme e-commerce qui génère davantage de revenus ou les solutions de services aux clients », affirme-t-il. « Ainsi, nous faisons plus avec la même chose, voire avec moins. »

Et d'ajouter : « Workday nécessite beaucoup moins de ressources informatiques et nos utilisateurs sont mieux équipés. Et c'est passionnant de voir comment nos utilisateurs arrivent à prendre le système en main, à effectuer la configuration et à collaborer avec le service informatique pour exploiter cette nouvelle fonctionnalité. »

De l'avis de David Thomson, ce même sentiment de responsabilisation a gagné l'équipe RH. Symantec utilise un modèle de services partagé, pris en charge par Workday. « Workday nous a également permis de responsabiliser nos utilisateurs, employé ou manager, qui utilisent cette solution. Avec Workday, de plus en plus d'informations sont transmises par voie électronique évitant ainsi les appels au Centre de Services Partagés », explique-t-il.

« Désormais, nos ressources RH se consacrent à des tâches stratégiques et à la génération d'une valeur plus importante pour notre entreprise. Les tâches transactionnelles sont de plus en plus souvent confiées aux utilisateurs. La modification des processus métiers et l'optimisation des ressources RH nous ont apporté un véritable avantage », conclut David Thompson.

M. Thompson et son équipe ont également été impressionnés par la protection des données RH sensibles offerte par Workday. « En examinant de plus près la technologie, nous avons été rassurés par les audits de sécurité et les certifications d'organismes tiers fournis par Workday », affirme-t-il. « La solution offrait tout ce que nous recherchions : disponibilité du système, sécurité, protection contre les pertes de données, et toutes les options importantes nécessaires pour se conformer aux exigences réglementaires internationales. »

Autre avantage : les fonctionnalités de Workday en termes de plan de reprise après sinistre. « Workday a pu s'attaquer à ce problème avec nous et proposait déjà aux entreprises une solution de reprise après sinistre et de restauration en ligne rapide », affirme David Thomson.

La visibilité comme moteur de performance

Symantec utilise Workday HCM pour la gestion de sa main d'œuvre globale, la gestion des talents, l'intégration et le départ de son personnel. Grâce à sa méthode de « déploiement flexible », Symantec dispose d'un accès en ligne rapide à l'ensemble de son personnel international.

« Nous avons hâte de pouvoir mettre en place une nouvelle solution de gestion des talents », déclare M. Thompson.

La plateforme unifiée de Workday offre une visibilité qui permet à Symantec d'analyser le résultat des politiques mises en place en matière de talent, telles que la rémunération en fonction de la performance. Comme l'explique David Thompson, deux choses ont changé chez Symantec dans sa manière de gérer son personnel. « La première concerne la rémunération et les récompenses en fonction de la performance. Et la seconde, l'utilisation d'une solution qui nous offre une plus grande visibilité sur les bénéfices et les résultats de cette solution. »

« Avec Workday, affirme David Thompson, nous pouvons désormais voir les résultats concrets de notre politique de rémunération en fonction de la performance. »

La conclusion pour M. Thomson ? « En utilisant la solution SaaS Workday, les services finances et ressources humaines peuvent se recentrer sur les tâches qui génèrent une véritable valeur ajoutée à Symantec », affirme-t-il.

« Et ce, au profit de l'ensemble de l'entreprise et de ses actionnaires. »



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