

L'écosystème de Workday est en cours de constitution.



ÉVÉNEMENT

En attendant que Workday passe au PaaS...

Le trublion des SIRH et de la gestion financière en SaaS se renforce sur l'analytique avec sa solution Prism Analytics et lance un service d'indicateurs de performance sectoriels. L'ouverture de la Workday Cloud Platform se fait toujours attendre.

Lancé par les fondateurs de PeopleSoft en 2005, Workday propose des solutions en SaaS pour les ressources humaines (HCM), la planification (Planning) et pour la finance (Financial Management). Rising, son événement annuel qui s'est déroulé en novembre à Barcelone, a notamment été l'occasion pour son PDG, Anel Bhusri, de mettre l'accent sur l'analytique, avec la nouvelle solution Prism Analytics. Issue du rachat à l'été 2016 d'un autre éditeur américain, Platfora, spécialisé dans la BI sur Hadoop, cette nouvelle solution facilite la tâche des analystes quelle que soit l'origine des données, internes ou externes à Workday. Basée sur des technologies In Memory, Prism Analytics prend en charge la préparation des données, la gouvernance et l'interface de Data Discovery pour les utilisateurs métiers. Sa disponibilité complète est prévue pour 2018. « Nous avons déjà des clients en production », précise Thierry Mathoulin, dirigeant de la filiale française.

DATA AS A SERVICE

Autre nouveauté originale, l'éditeur propose Workday

Benchmarking, une solution de DaaS (Data as a Service), comprendre une série d'indicateurs pour que ses clients puissent comparer les performances de leur organisation avec celles, globalisées, du même secteur d'activité. Un service gratuit, du moins pour l'instant. Les données de base sont fournies par les clients de Workday sur la base du volontariat, anonymisées et synthétisées, avant d'être mises à disposition dans le service de DaaS. « Il s'agit par exemple de visualiser si la mobilité interne ou la rétention des collaborateurs est bonne par rapport au secteur », explique Thierry Mathoulin. Les indicateurs proposés et l'inclusion de sources externes permettront par exemple de croiser la production avec des données RH. À ce jour, selon les dirigeants de Workday, plusieurs

centaines de clients participent volontairement à l'alimentation de ces données.

Enfin, Workday a opéré encore un peu de teasing pour Workday Cloud Platform, sa plateforme de PaaS. Il ne s'agit pas de concurrencer AWS, avec lequel l'éditeur a noué un partenariat, ou les autres grands acteurs du cloud, mais bien de proposer un environnement propice aux extensions fonctionnelles et sectorielles de son offre, à la manière de la plateforme Force de Salesforce et du magasin d'applications AppExchange. Si l'écosystème de Salesforce est déjà bien développé en la matière, celui de Workday ne l'est qu'à ses prémisses. Ses dirigeants font toutefois état de 110 partenariats : 80 côté éditeurs, 30 côté fournisseurs de services.

Patrick Brébion

LES SIRH ET LES ERP GAGNENT LE CLOUD

Ce n'est pas un scoop : les éditeurs proposant des solutions cloud pour les RH et les ERP gagnent toujours du terrain aux dépens de la génération on-premise. Sur ces marchés largement dominés par SAP ou Oracle, Workday semble connaître un certain succès au vu de son

chiffre d'affaires annuel en croissance en 2017 à 1,5Md\$. D'autres acteurs du SaaS, comme l'américain Cornerstone OnDemand ou le français TalentSoft dans le domaine des SIRH, profitent également de la tendance à héberger dans le cloud ces familles d'outils.