



IN THE BUSINESS OF YOUR SUCCESS<sup>SM</sup>

# 100% CLIENT

**Réponses**

**Questions**

ADP sait exactement comment ajuster le modèle de soutien à nos besoins opérationnels en constante évolution, de sorte que nous disposons de l'infrastructure de soutien dont nous avons besoin. »

**SODEXO**



**Fondation**  
1966



**Effectif**  
380 000



**Activité**  
L'une des plus grandes sociétés de restauration et de maintenance des installations dans le monde



**Siège**  
Issy-les-Moulineaux, France



100%  
CLIENT

**? Pouvez-vous nous présenter Sodexo ?**

! Nous employons près de 125 000 personnes aux États-Unis et proposons des services de restauration et de maintenance des installations, et aussi de qualité de vie aux États-Unis et dans le monde.

**? Par le passé, quels sont les défis que vous avez dû relever pour réaliser votre vision RH ?**

! L'un des défis à relever en essayant de mettre les outils entre les mains de nos employés et des opérateurs, c'est l'infrastructure. Quelle est la connectivité ? Comment communiquer avec vos collaborateurs de première ligne ? Comment trouver un processus satisfaisant pour toute l'entreprise ?

**? Considérez-vous ADP comme un partenaire stratégique de Sodexo ? Si oui, pourquoi ?**

! Pour Sodexo, ADP est un partenaire stratégique et ce, pour plusieurs raisons. La première est leur volonté de concertation. Nous nous réunissons une fois par an pour une réunion dédiée à la stratégie de façon à ce qu'ADP ait une idée claire de la direction que nous souhaitons prendre et du niveau d'expertise que nous attendons d'eux.

**? Quelle est l'importance du Relationship Manager dans le partenariat ?**

! La raison pour laquelle son rôle est important, c'est la continuité de l'information. Il est présent dès la mise en œuvre et le reste tout au long de l'évolution de notre modèle de soutien au jour le jour mais aussi

au fur et à mesure du développement de notre partenariat et des investissements dans les différents outils ADP.

**? Comment ADP a permis à Sodexo d'atteindre ses objectifs stratégiques RH et de relever les défis pour améliorer les processus métier ?**

! En nous fournissant l'expertise et les services dont nous avons besoin, en discutant de notre stratégie, de ce que nous essayons d'optimiser, des services que nous souhaitons fournir à nos clients, à nos employés, à nos managers et à nos opérateurs. Ils nous ont fourni des services, des outils et nous ont permis de les contrôler et de les optimiser pour les rendre les plus efficaces possibles.

**? Quelle est la proposition de valeur des solutions logicielles et de service ?**

! Lorsqu'un prestataire apporte à la fois une solution logicielle et un service, comme ADP, il est important d'établir une étroite collaboration. Trop souvent, celle-ci a lieu lors de la phase de mise en œuvre puis passe à un mécanisme de soutien qui ne permet pas de vous familiariser avec les outils ou d'optimiser leurs performances. Il est donc vraiment essentiel que le modèle de service en place connaisse une phase de transition en douceur effectuée par l'équipe de mise en œuvre et l'équipe de soutien continu. ADP sait exactement comment ajuster le modèle de soutien à nos besoins opérationnels en constante évolution, de sorte que nous disposons de l'infrastructure de soutien dont nous avons besoin.

**? Qu'apporte la suite de gestion des talents à Sodexo ?**

! Le processus de gestion des talents pour Sodexo est essentiel pour nos employés, nos opérateurs et nos managers. En utilisant spécifiquement les systèmes d'apprentissage et de performance afin de développer les talents au sein de Sodexo, nous savons toujours où sont les talents, quelles possibilités de formation existent, et nous veillons à prendre soin du cycle de vie complet de l'employé pour que celui-ci ait un véritable choix de carrière.

**? Pouvez-vous nous parler de la solution globale que nous fournissons, non seulement l'ensemble des services mais aussi les autres points de connectivité pour entrer des données ?**

! L'un des facteurs clés qui a déterminé notre choix de fournisseur a été l'intégration de l'offre de services proposée mais aussi l'intégration avec d'autres fournisseurs. Donc, faire en sorte qu'ADP soit notre système source de conservation des données mais ayant la capacité de remplir d'autres systèmes tiers de manière transparente et d'assurer que les données circulent dans les deux sens entre ces deux systèmes grâce à l'automatisation et que l'ensemble de la solution fonctionne efficacement dans toute l'organisation.

Contactez-nous :

0 825 825 436 (0,15€ TTC/min)  
[www.fr.adp.com](http://www.fr.adp.com)

