



GECINA digitalise et simplifie ses processus Achats avec Market Dojo

50%

Réduction de moitié du temps nécessaire par appel d'offres

Gecina, société foncière de premier plan, a choisi Market Dojo pour rendre ses processus Achats plus efficaces.

Avec 100 000 clients, Gecina est la 1^{re} foncière de bureaux en Europe et gère le 1^{er} parc résidentiel privé parisien avec 20,1 Md€ de patrimoine immobilier.

La fonction Achats de Gecina a été créée en 2019, et s'occupe principalement de la gestion des appels d'offres de Services et Maintenance sur l'ensemble du patrimoine, et travaux de rénovation des résidences et bureaux.

Face à un besoin d'une solution immédiate, rapide à déployer et facile à prendre en main, l'équipe Achats de Gecina a préféré une approche modulaire, agile, basée sur des solutions spécialisées best-of-breed.

Anne Paran, acheteuse et leader sur ce projet de digitalisation précise : « Nous avons comparé plusieurs solutions, et il en est ressorti que la plateforme Market Dojo est la plus facile à prendre en main, la plus facile à utiliser, et offre néanmoins beaucoup de possibilités, et nous permet d'aller plus loin. »

BÉNÉFICES RÉALISÉS

Le Client

- Société foncière de premier plan
- Projets achats de service, maintenance et travaux de rénovation

Les Challenges

- Besoin d'une solution immédiate
- Facile à prendre en main
- Gestion de projets immobiliers complexes

La Solution

- Réduction de moitié du temps nécessaire par appel d'offres
- Réduction significative du temps nécessaire à la gestion des tâches administratives
- Auditabilité, traçabilité, conformité, renforcée pour un budget de 120 million d'€ / an
- Market Dojo déployé en moins d'un mois



marketdojo

GECINA digitalise et simplifie ses processus Achats avec Market Dojo



Anne Paran, acheteuse et leader sur ce projet de digitalisation

Un autre élément déterminant était la rapidité de la mise en place. Avec un choix fait en Novembre, suivi d'une formation, dès mi-Décembre, l'ensemble des appels d'offres étaient gérés sur la plateforme.

Le déploiement de cette nouvelle technologie a été accueilli avec enthousiasme par l'équipe Achats, ainsi que les différentes parties prenantes, clients internes et la maîtrise d'œuvre.

« Auparavant le processus était manuel, basé sur la soumission d'enveloppes scellées, processus pas efficace, polluant et problématique avec des offres incomplètes » indique Anne. « Maintenant, nous avons un système qui vérifie que les offres sont complètes, qui nous permet de structurer les réponses des fournisseurs et de les guider dans les informations attendues. » Market Dojo permet à Gecina d'avoir toutes les réponses au format électronique, toutes regroupées au même endroit, et facile d'accès à toutes les parties prenantes.

Gérer les appels d'offres efficacement et 2 fois plus rapidement

En utilisant Market Dojo, l'équipe Gecina gère les appels d'offres beaucoup plus rapidement tout en gérant plus efficacement la charge de travail. La facilité d'utilisation est un facteur clé dans le gain de temps apporté par Market Dojo.

Avec Market Dojo, les équipes de Gecina ont un accès plus efficace à l'information. Anne indique « Maintenant le maître d'œuvre peut simplement se connecter sur la plateforme pour accéder au détail des offres reçues et les évaluer immédiatement. C'est tellement plus rapide et efficace ! »

Contrôle et conformité

La mise en place de Market Dojo a aussi permis de fiabiliser et sécuriser la donnée. Anne : « La direction de l'audit est très satisfaite des résultats obtenus en si peu de temps. La plateforme

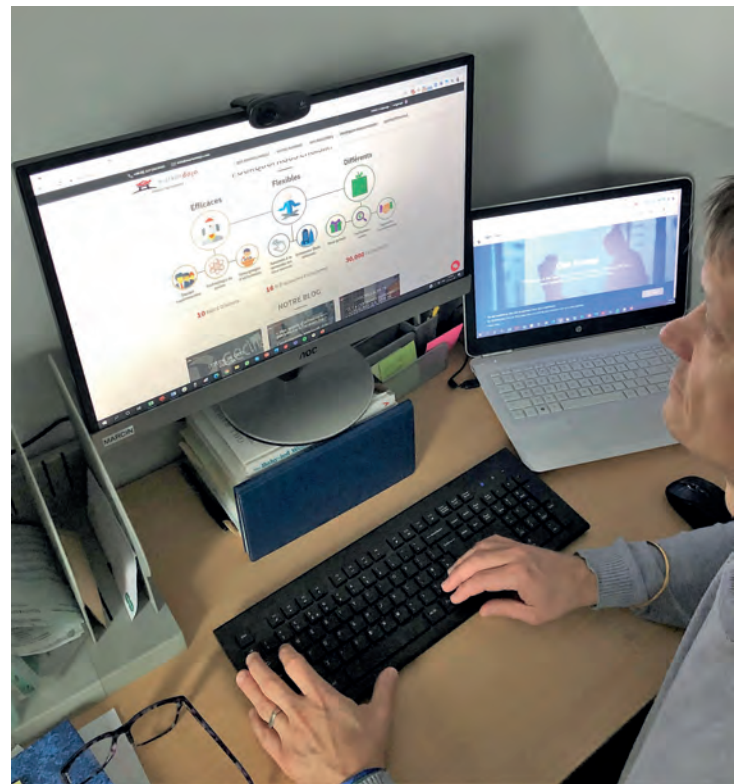
permet un contrôle facile si le travail effectué respecte les standards éthiques, la bonne gouvernance et toutes les procédures. »

L'équipe ayant des informations confidentielles à gérer, Gecina a aussi gagné en sécurisation de l'information.

Une mise en concurrence plus équitable

Anne : « Un réel avantage c'est que maintenant les taux de réponses sont bien meilleurs par rapport à l'approche manuelle précédente ». Cela s'explique par la facilité pour les fournisseurs de répondre via une plateforme, une utilisation intuitive pour la saisie des offres et une communication fluidifiée.

Et cela se traduit par une mise en concurrence plus efficace entre les fournisseurs. Anne ajoute « Et donc forcément ensuite la négociation est plus facile, il y a plus d'offres, on peut plus facilement négocier et retenir le meilleur fournisseur. »



marketdojo



marketdojo

Agilité de l'équipe Achats

Avec un vaste groupe de parties prenantes, internes, externes, cabinets d'études, l'utilisation de Market Dojo a réellement permis un travail collaboratif efficace pour évaluer les offres et sélectionner le meilleur fournisseur.

De plus en centralisant la donnée, il est beaucoup plus simple « d'aller voir ce qui se passe chez notre collègue lorsqu'il est en congés, et continuer à faire vivre les appels d'offres en son absence. »

Un rôle stratégique pour l'équipe Achats

Avec Market Dojo, l'équipe Achats renforce son rôle stratégique au sein de l'entreprise. Anne : « Market Dojo nous a permis de projeter une image encore plus professionnelle, en interne et envers les fournisseurs. »

L'utilisation d'une telle solution permet à l'équipe Achats de contribuer pleinement à la création de valeur de l'entreprise et de projeter une image encore plus professionnelle en interne et envers les fournisseurs.

Anne : « La fonction Achats étant récente, cela permet de donner de la crédibilité, de la légitimité, et plus de confiance par rapport au travail qui a été fait, puisqu'on agit en toute transparence. »

Anne conclut en disant : « Je recommande pleinement Market Dojo aux entreprises avec des

besoins similaires à ceux de Gecina. L'outil répond parfaitement à nos attentes, et l'équipe de Market Dojo est vraiment à l'écoute et prend en compte nos suggestions. »



AVANTAGES CLÉS

- **Rôle stratégique de l'équipe Achats**
- **Fort taux d'adoption immédiate par les utilisateurs Gecina et les fournisseurs**
- **Transparence renforcée sur le respect des procédures, gouvernance renforcée**

À propos de Market Dojo

Market Dojo offre un éventail de fonctionnalités pour aider les professionnels des Achats à obtenir les meilleurs résultats de leurs activités de sourcing et du suivi fournisseurs.

Que vous cherchiez à gérer des enchères électroniques «à la demande», à réorganiser votre processus de référencement des fournisseurs ou simplement un endroit sûr pour stocker tous vos contrats fournisseurs importants, nous avons les outils pour vous aider.

Nous croyons qu'il est important de faire de l'eSourcing une réalité pour toutes les équipes Achats, quels que soient le lieu, l'expérience ou le budget. Toutes nos solutions sont entièrement « à la demande », conçues par des professionnels des Achats et développées avec comme priorité la facilité d'utilisation.