

Sourcing



gec1na

**Gecina : une stratégie
de Sourcing gagnante**


marketdojo
an Esker company

En bref

Gecina



Groupe immobilier résidentiel et de bureaux



1,2 million de m² de bureaux et plus de 9 000 logements situés principalement dans le centre de Paris



+ 470 employé·e·s



Paris, France



Création en 1959



Situation initiale : e-mails, feuilles de calcul et processus manuels



Défis

Construire à partir de zéro

Gecina est une société immobilière qui possède, gère et développe un portefeuille immobilier d'environ 20 milliards d'euros.

Avec de nombreux sujets à gérer, Gecina avait besoin de centraliser ses activités d'achat, aboutissant à la création du département Achats au sein du siège parisien. Sa principale responsabilité est de **gérer les différents appels d'offres de services et d'entretien sur l'ensemble du patrimoine du groupe**, ainsi que les travaux de rénovation des résidences et des bureaux.

Cela a marqué le début d'un **partenariat à long terme et transformateur**. Cinq ans après la mise en œuvre initiale de la solution Esker Sourcing by Market Dojo, nous nous sommes entretenus avec Anne Paran, acheteuse travaux et maintenance chez Gecina, pour découvrir comment la solution continue d'apporter de la valeur à Gecina.

Une gestion traditionnelle des appels d'offres

Comme de nombreux départements Achats, les appels d'offres de Gecina étaient à l'origine gérés avec des e-mails et des feuilles de calcul et, dans certains cas, les offres des fournisseurs étaient reçues dans des enveloppes scellées.

Cependant, l'équipe a vite compris qu'il fallait **simplifier le processus en tirant parti des outils de e-Sourcing, pour assurer une meilleure traçabilité et visibilité des données pour les audits futurs et la gestion des risques**. Fidèle aux principes éthiques de Gecina, l'équipe souhaitait également mettre en place un processus qui traite tous les participants de manière équitable et transparente.

Gecina a recherché une solution modulaire qui s'adapterait à l'évolution des besoins de l'équipe. La solution de Sourcing a finalement été choisie pour **sa facilité d'utilisation, son déploiement rapide et la qualité de support client**.

Solution

Une avancée rapide

Anne Paran explique comment Gecina utilise la solution de Sourcing aujourd'hui :

“Tous nos appels d'offres sont stockés sur l'outil : nous avons le suivi des questions et réponses. Quand on a des AMO (Assistants à Maîtrise d'Ouvrage) ou des maîtres d'œuvres qui nous accompagnent sur les consultations, notamment les travaux, ils ont aussi l'accès et téléchargent les documents également dessus. Nous avons donc créé un circuit fermé sans perte d'informations possible.

L'idée est que tout le monde l'utilise, notamment les parties prenantes tierces, les clients internes avec qui on peut travailler. Nous les encourageons à utiliser l'outil s'ils ont des questions ou s'ils ont des documents complémentaires à déposer, ce qui peut arriver en cours de consultation.

L'adoption en interne a été relativement rapide car la solution de Sourcing a permis de réellement faciliter la gestion de projet et d'être un outil précieux pour le service.”

“Mon conseil à toute équipe Achats qui utilise encore des e-mails et des fichiers Excel est d'évoluer. Passez à une solution qui permet de stocker toutes les informations au même endroit, y compris l'historique des données : c'est un véritable gain de temps.”

Anne Paran

Acheteuse travaux et maintenance chez Gecina

Exigences



Facilité d'utilisation et processus de Sourcing simplifié



Solution modulaire permettant un déploiement rapide



Support fiable et rapide



Visibilité et traçabilité des données pour les audits et réduction des risques

Le succès par la simplicité

“L'outil a été adopté facilement pour deux raisons. Tout d'abord, sa simplicité : ce n'est pas un portail compliqué. Il n'y a pas dix menus, sous-menus, sous-critères, etc.

De plus, nous utilisons la fonction de duplication qui nous permet de réutiliser les appels d'offres. Dès que j'ai fait une première consultation et mis en place un appel d'offre, je le duplique. Je l'adapte à ma nouvelle consultation, je modifie les documents, mes spécifications et c'est bon. C'est vraiment simple d'utilisation !”



“L'outil nous a permis de gagner beaucoup de temps”

Anne Paran

Acheteuse travaux et maintenance chez Gecina

Une implémentation sans effort

Revenant sur les raisons qui l'ont poussée à choisir cette solution de Sourcing pour Gecina, Anne explique à quel point son implémentation s'est faite aisément.

“L'avantage de cet outil de Sourcing est qu'il est facile à mettre en place et qu'il ne nécessite pas de connexion avec d'autres outils. Le début des échanges a eu lieu en septembre et dès novembre, nous avons lancé nos premiers appels d'offres.

C'est très facile à déployer et c'est un gros avantage car nous n'avons pas à nous poser de questions sur la manière de se synchroniser avec notre système ERP, par exemple. C'était notre souhait était d'avoir quelque chose d'indépendant : si notre système ERP change demain, ce n'est pas un problème puisque nous sommes autonomes.”

Pour Gecina comme pour de nombreux clients, l'intégration avec un système ERP existant n'était pas une exigence. Cependant, si cela s'avérait nécessaire, l'approche modulaire de l'outil et sa librairie ouverte d'APIs permettent une intégration avec les solutions existantes, tout en conservant la flexibilité de changer de fournisseur si les besoins évoluent à l'avenir.

[En savoir plus sur l'intégration API](#)

Une collaboration réussie

L'expérience client de Gecina

Pour conclure, Anne décrit comment l'outil a soutenu Gecina.

"Nous avons une très bonne relation avec Esker Sourcing by Market Dojo. L'équipe support est très réactive, surtout au début lorsque nous avons commencé à utiliser l'outil. Sur toute la première année d'utilisation, nous avons fait des demandes de personnalisation de notre interface qui ont toutes été prises en compte rapidement. Il y a eu une véritable approche collaborative et une attention particulière, ce qui a été un avantage pour nous.

Aujourd'hui, tout va très bien ; il y a beaucoup moins de demandes d'amélioration et nous utilisons exclusivement la solution de Sourcing qui fonctionne très bien pour nous."

Principaux enseignements

Nous avons demandé à Anne les recommandations qu'elle donnerait à quelqu'un qui démarre un projet de transformation digitale dans le domaine du Sourcing.

"Mon conseil à toute équipe Achats qui utilise encore des e-mails et des fichiers Excel est d'évoluer. Passez à une solution qui permet de stocker toutes les informations au même endroit, y compris l'historique des données : c'est un véritable gain de temps.

Utiliser cette solution de Sourcing pour digitaliser la gestion des appels d'offres de Gecina a permis de formaliser nos processus, de montrer que nous avons une vraie méthode et une rigueur dans la gestion de notre cycle d'achats. Cela permet également à l'équipe Achats de montrer un certain professionnalisme."



"Si vous souhaitez digitaliser la gestion de vos appels d'offres à l'aide d'un outil facile à utiliser et développé par une entreprise dont les équipes commerciales et support client sont à l'écoute, n'hésitez pas !"

Anne Paran

Acheteuse travaux et maintenance, Gecina



Vous souhaitez digitaliser vos appels d'offre comme Gecina ?

Prenez contact avec Market Dojo

À propos de Market Dojo

Le logiciel de Sourcing stratégique à la demande et autonome de Market Dojo ainsi que son support client exemplaire font rapidement évoluer les Achats d'une fonction réactive de back-office à une ressource stratégique proactive. Conçues par des experts du secteur, nos solutions agiles - les meilleures de leur catégorie - sont faciles à mettre en œuvre, intuitives, apportent une valeur immédiate et sont accessibles en termes de prix.

Les plus grandes marques mondiales nous font confiance. Nous aidons les équipes chargées des achats et des finances de toute taille, à se concentrer sur la création de valeur, les relations interpersonnelles et l'influence stratégique plutôt que sur les processus traditionnels inefficaces de Sourcing, de gestion des fournisseurs et de gestion des finances du passé.

Nous rationalisons, numérisons et automatisons pour fournir des données centralisées et des informations pertinentes afin d'atténuer les risques, de contrôler les coûts et de prendre des décisions financières judicieuses et plus rapides.

Le Sourcing n'est qu'une partie du processus Source-to-Pay. La suite Esker Source-to-Pay permet aux responsables achats et financiers de rationaliser les processus achat, d'assurer la conformité et d'améliorer les relations avec les fournisseurs grâce à une visibilité accrue sur l'ensemble du processus achat.

marketdojo.com • info@marketdojo.com

