

# Une institution financière adopte un logiciel RFX moderne et entièrement numérique



## Home Trust



**La solution RFX évolutive et agile correspond à de nouveaux objectifs commerciaux potentiels pour l'une des principales institutions de services financiers, basée au Canada.**

La plateforme eRFX de Source-to-Contract by Scanmarket (aujourd'hui Unit4 S2C) a permis à Home Trust de passer rapidement d'un processus d'appel d'offres traditionnel et obsolète à un processus moderne et entièrement numérique. Cela permet non seulement de gagner du temps, mais aussi d'améliorer la communication avec les fournisseurs et d'accroître l'efficacité des achats, ce qui se traduit par un processus d'approvisionnement plus transparent, reproductible et équitable.

Les points forts de la solution :

- Les contrats reproduisent le processus d'appel d'offres à l'infini
- Une source d'information unique est partagée avec les fournisseurs
- Les équipes gagnent en efficacité et productivité

### Vers un avenir numérique

Le groupe Home Trust est l'un des principaux fournisseurs de prêts hypothécaires et de prêts au logement au Canada. Basée à Toronto et fondée en 1977, la société a démarré avec une philosophie qui consistait à aider les Canadiens à atteindre leurs objectifs financiers. Home Trust s'est développé et est devenu l'une des principales institutions de services financiers au Canada.

La transformation digitale que la quasi-totalité des entreprises a traversée depuis le début de l'année 2020, a été en grande partie provoquée par la pandémie de COVID, et non par le DSI. La plupart des entreprises évitaient les changements numériques sur la pointe des pieds jusqu'à ce que la pandémie COVID les y pousse.

Selon Sanja Cancar-Todorovic, Responsable des Achats, de l'externalisation et de la gestion des fournisseurs au sein du Home Trust Group, « il est étonnant de voir à quel point les choses ont changé ! Dans le cadre de ce changement, Scanmarket [qui fait maintenant partie de Unit4] a fourni une solution moderne et agile qui permet des changements rapides pour atteindre de nouveaux buts et objectifs ».

#### Secteur d'activité

Services financiers

#### Siège social

Toronto (Canada)

#### Effectif

Environ 1 000 collaborateurs

#### Produit

Unit4 Source-to-contract by Scanmarket (S2C)

#### Défis

**L'équipe chargée des achats, de l'externalisation et de la gestion des fournisseurs de Home Trust était plus traditionnelle dans son approche des appels d'offres, avec un travail essentiellement manuel, de la préparation à la publication, en passant par la gestion des communications tout au long du processus. Cette approche s'est avérée inefficace et sujette à l'erreur humaine, tant de la part de l'acheteur que de celle du fournisseur.**

#### Chiffres clés



**MISE EN ŒUVRE RAPIDE**

En quelques jours, et non en quelques semaines

**100%**

**ADOPTION COMPLETE**

L'équipe a atteint un taux d'adoption de 100 % en quelques semaines

« Nous nous sentons appréciés, pas seulement en tant que simple client, mais plutôt comme un partenaire où il y a un respect réciproque et un flux d'informations sain pour assurer un succès mutuel. Je prévois d'utiliser la plateforme Source-to-Contract by Scanmarket [Unit4 S2C] pendant des années et il est rassurant de savoir que nous avons choisi un partenaire qui est prêt à grandir avec nous et à nous accompagner à chaque étape du processus. »

**Sanja Cancar-Todorovic**

Responsable des Achats, de l'Externalisation et de la Gestion des Fournisseurs chez Home Trust

### Amélioration de la productivité, source d'information partagée

Depuis que Home Trust a mis en œuvre la solution Source-to-Contract by Scanmarket (qui fait maintenant partie de Unit4), elle a constaté une augmentation considérable de la productivité globale de l'équipe grâce à un processus entièrement numérique. La mise en œuvre du logiciel a fait entrer l'entreprise dans le XXI<sup>e</sup> siècle et lui permet non seulement d'économiser du temps et de l'argent grâce à l'amélioration de la productivité, mais aussi de rendre plus transparente la communication bilatérale avec ses fournisseurs.

Le changement le plus important est la capacité de reproduire le processus d'appel d'offres à chaque fois, grâce à des modèles, ce qui élimine de nombreux maux de tête et permet à l'équipe de travailler à la vitesse maximale, laissant plus de temps pour des travaux plus stratégiques. L'utilisation de S2C permet à Home Trust d'accéder au marché en quelques jours et non en quelques semaines.

Les modèles ont été spécialement conçus pour Home Trust pendant

la phase de mise en œuvre afin de capturer les informations les plus critiques de manière cohérente. Une fois ces informations en place, il suffit de mettre à jour les exigences techniques ou commerciales pour que l'appel d'offres soit prêt à être soumis, ce qui raccourcit considérablement le processus. Ce changement n'a pas seulement profité à Home Trust, mais ses fournisseurs ont également fait remarquer que la plateforme facilite le travail en commun en partageant une source d'information unique. Cela permet aux deux entités d'utiliser le contrôle des versions plutôt que d'envoyer des révisions de documents par courrier électronique, ce qui permet de rationaliser et de rendre le processus plus transparent.

### Une solution évolutive et agile

Plusieurs paramètres ont différencié Unit4 S2C des autres fournisseurs dont l'expérience client. La mise en œuvre a pris quelques jours, et non des semaines. Toute question ou préoccupation a reçu une réponse rapide, et l'équipe et ses fournisseurs ont bénéficié d'une formation et d'une assistance complète après la

mise en œuvre. L'équipe a atteint un taux d'adoption de 100 % en quelques semaines. Un responsable de la réussite clients est disponible pour résoudre rapidement les problèmes.

Home Trust en est maintenant à la première année de sa transformation digitale post-approvisionnement et est extrêmement satisfaite des progrès réalisés jusqu'à présent.

L'entreprise a posé une bonne base pour sa transformation numérique, avec la possibilité d'une croissance future en utilisant une solution évolutive et agile pour répondre à de nouveaux objectifs commerciaux potentiels.

« Nous nous sentons appréciés, pas seulement en tant que simple client, mais plutôt comme un partenaire où il y a un respect réciproque et un flux d'informations sain pour assurer un succès mutuel. Je prévois d'utiliser la plateforme Unit4 S2C pendant des années et il est rassurant de savoir que nous avons choisi un partenaire qui est prêt à grandir avec nous et à être présent à chaque étape du processus », déclare Sanja.