



La solution eProcurement de JAGGAER permet à Fred Hutchinson de renforcer sa lutte contre le cancer

Secteur

Santé

Familles de produits

- eProcurement
- JAGGAER One Plateforme

A propos de Fred Hutch

La mission du Centre de recherche sur le cancer Fred Hutchinson est l'élimination du cancer et des maladies apparentées comme causes de souffrance et de décès humains. Souvent appelé « Fred Hutch », le centre mène des recherches de très haut niveau pour améliorer la prévention et le traitement du cancer et des maladies apparentées.

Abitant trois lauréats du prix Nobel, des équipes interdisciplinaires de scientifiques de renommée mondiale de Fred Hutch recherchent des moyens nouveaux et innovants pour prévenir, diagnostiquer et traiter le cancer, le VIH/SIDA et d'autres maladies potentiellement mortelles. Les travaux pionniers de Fred Hutch dans le domaine de la transplantation de moelle osseuse ont conduit au développement de l'immunothérapie, qui exploite la puissance du système immunitaire pour traiter le cancer. Fred Hutch, un institut de recherche indépendant à but non lucratif implanté à Seattle, est à l'avant-garde de la lutte contre le cancer avec le premier programme national de recherche sur la prévention du cancer. Il abrite également le centre de coordination clinique du Women'sHealth Initiative et sert de siège international pour le Réseau d'essais de vaccins contre le VIH.

Défis

En 2009, Fred Hutch était en pleine expansion. Le centre de recherche venait de poser la première pierre d'une nouvelle installation et des plans étaient en place pour en ajouter deux autres au cours de la prochaine décennie. Parallèlement à cette



« JAGGAER excelle véritablement dans la compréhension des besoins des clients dans la gestion de leur entreprise. »

Mark Burch, Directeur des Achats, Fred Hutchinson Cancer Center

Pourquoi JAGGAER ?

JAGGAER est un leader mondial des achats en entreprises et de la collaboration fournisseurs. En tant que catalyseur, il optimise les prises de décisions humaines pour accélérer les résultats des entreprises. Le Centre de cancérologie Fred Hutchinson a choisi la solution eProcurement de JAGGAER, une plateforme de gestion des processus achats entièrement intégrée, complète et configurable. Elle garantit une bonne adoption dans l'entreprise, pour améliorer la gouvernance, éliminer les risques et limiter les dépenses.

croissance, une certaine inquiétude régnait dans les laboratoires et le service des achats : ils savaient que leur mode d'achat actuel n'était pas satisfaisant. Outre l'inefficacité de leur fonctionnement, l'institut savait que s'il voulait poursuivre son expansion et la lutte contre le cancer, la gestion de leurs achats n'était pas tenable à long terme. Mark Burch, Directeur du matériel au centre, a recherché une solution évolutive qui permettrait à Fred Hutch

d'alléger ses processus chronophages entravant l'avancée des travaux vitaux de ses chercheurs et de leur vocation première : sauver des vies.

Mark a vu ce problème de ses propres yeux depuis qu'il a rejoint Fred Hutch en 1999. « Le processus de commande d'un seul article, qu'il s'agisse d'un produit chimique ou d'une fourniture de bureau, était extrêmement inefficace », a-t-

il déclaré. Si un chercheur avait besoin d'un renseignement, il devait consulter un catalogue papier dans leur laboratoire, dans l'espoir qu'il serait à jour, trouver l'article pertinent, puis remplir un formulaire de trois pages. Ils inscrivaient le nom du fournisseur, le numéro du produit, etc., sur un formulaire qu'ils glissaient ensuite dans une enveloppe interne, laquelle devait être récupérée par un service de messagerie avant d'être expédiée au service des achats. Quelqu'un devait ensuite trier un grand nombre de demandes papier, puis soumettre chacune d'elles à un acheteur agréé pour savoir s'il s'agissait du fournisseur approprié pour la situation en question avant de contacter ce fournisseur. Mais ce n'était pas la fin du processus. L'acheteur devait confirmer la disponibilité et le prix, puis puiser dans ces informations pour finaliser les formalités administratives de la demande, attribuer un bon de commande, l'envoyer au fournisseur retenu, puis saisir le tout manuellement dans le système ERP. « Il fallait ensuite patienter six à dix jours avant l'arrivée de l'article. » Burch savait que même si elle avait tenté de créer sa propre solution technologique, elle a rapidement réalisé qu'elle n'avait pas l'expertise nécessaire pour mettre efficacement à l'échelle un tel système. La recherche d'un fournisseur de solutions était lancée.

Cependant, une organisation de renommée mondiale comme Fred Hutch choisit scrupuleusement ses partenaires; elle recherche des collaborateurs qui partagent les mêmes compétences, la même détermination et la même passion. Fred Hutch recherchait un partenaire technologique qui l'aiderait à avoir 40 fournisseurs actifs lors du lancement du nouvel outil achats ; un objectif ambitieux, mais crucial pour présenter le nouveau système d'achat aux enquêteurs de Fred Hutch, explique Burch. « Si le système n'était pas mis en ligne avec tout

le contenu auquel mes clients scientifiques internes sont habitués et ne disposait pas des éléments dont ils ont besoin, leur première impression serait que cela ne vaut pas la peine et ils ne l'utiliseraient pas. »

Solution

Avec JAGGAER, Fred Hutch a trouvé exactement le partenaire qu'il recherchait dans la lutte contre le cancer. Lors de son déploiement, la solution eProcurement de JAGGAER comptait 40 fournisseurs actifs. Cependant, ce nombre a rapidement atteint près de 300, grâce à la facilité avec laquelle l'équipe achats de Fred Hutch peut ajouter de nouveaux catalogues au marché en ligne, rendue possible par l'eProcurement. La majorité de ces fournisseurs ont hébergé du contenu dans la solution, ce qu'apprécie particulièrement le centre, car cela lui donne plus de contrôle et l'aide à obtenir des données sur les activités d'achats.

L'analyse basée sur les données d'eProcurement permet une exploitation à bon escient des fonctionnalités d'automatisation ainsi qu'une meilleure gestion des dépenses. Les fonctions d'analyse de données de l'outil ont été un point clé pour Fred Hutch lors de la recherche de solutions : « Si vous n'avez pas un bon guide pour vous guider à travers les montagnes de données produites par un outil et trouver des informations utiles pour votre entreprise, vous perdez du temps et de l'argent », a déclaré Burch. « JAGGAER se distingue par sa capacité à comprendre en profondeur les besoins de ses clients en matière de gestion d'entreprise et à optimiser la présentation des analyses afin de soutenir efficacement ces activités. »

Depuis son partenariat avec JAGGAER, le service des achats de Fred Hutch a multiplié son volume par huit, avec 20 % d'acheteurs en moins. Contrairement à

l'ancien processus d'achat long et complexe décrit précédemment par Burch, les chercheurs peuvent désormais se rendre sur la plateforme JAGGAER et commander en toute simplicité les articles nécessaires grâce à eProcurement. Avec des outils simples comme la recherche par mots-clés et les listes de favoris, il suffit de quelques instants pour obtenir une liste d'articles validés et négociés en termes de prix. Ensuite, une simple validation enverra les articles aux achats. Puis, le système ERP convertira (selon le nombre d'heures) les demandes en bons de commande et les ajoutera au carnet de commandes du fournisseur.

Cela a permis à Fred Hutch de convertir 72 % des demandes en bons de commande et de les expédier le jour même. Qui plus est, 18 % de demandes supplémentaires sont traités le lendemain. Une telle efficacité renforce la confiance dans les laboratoires ; les articles sont reçus en un tiers du temps habituel, en moyenne un à trois jours. Les coûts d'inventaire ont également connu des réductions significatives - il s'agit de la principale économie de coûts, a déclaré Burch - car un délai d'exécution aussi rapide

permet aux scientifiques de fonctionner plus près d'un processus « juste à temps » et de ne pas avoir à stocker des matériaux pour la prochaine fois où ils en auront besoin mais ne peuvent pas attendre une semaine ou deux pour la livraison, ou acheter des articles pour un besoin futur qui n'arrivera jamais. Au-delà des économies de coûts, ce système d'achat amélioré permet quelque chose d'encore plus crucial : Les chercheurs peuvent ainsi consacrer leur temps et leur énergie à leur mission cruciale, plutôt que de gaspiller des heures à tenter de se procurer les fournitures indispensables à leur travail. Après avoir rejoint Fred Hutch, explique Burch, un chercheur d'une prestigieuse université avait affirmé que le plus grand avantage de son intégration au centre était le gain de temps qu'il a pu se libérer, entre 1h et 1h30 par jour, temps qu'il passait auparavant à gérer les fournitures dans son laboratoire. Cela représente une énorme quantité de temps qui peut désormais être consacrée à la prochaine avancée en matière de médicaments contre le cancer ou d'immunothérapie. Comme le dit Burch, « JAGGAER aide l'équipe de recherche de Fred Hutch à se remettre au travail révolutionnaire qu'elle seule peut faire. »

Résultats finaux

- 85 % des dépenses gérées dans le système JAGGAER.
- Le volume traité a été multiplié par huit, atteignant 480 millions de dollars en 2017, tout en réduisant de 20 % le nombre d'acheteurs au sein du personnel, grâce à l'automatisation et aux demandes électroniques.
- 300 vendeurs, la plupart avec du contenu hébergé, sont présents sur le portail commercial Fred Hutch.
- Les ventes, autrefois attribuées à des fournisseurs tiers, sont désormais assumées par des fournisseurs principaux.