



IMMOBILIER | SOURCING, CONTRATS,  
GESTION DES CATEGORIES

## JLL place les achats au cœur de sa transformation digitale

**JLL s'épanouit en s'appuyant sur ses ambitions.  
Et l'ambition d'obtenir une valeur maximale  
pour ses clients est fondamentale.**

JLL, une entreprise mondiale de services professionnels et de gestion de investissements spécialisée dans l'immobilier, inscrite au classement Fortune 500 avec un chiffre d'affaires annuel de 16,3 milliards de dollars, opère dans plus de 80 pays et emploie plus de 90 000 personnes dans le monde. Les vastes dépenses mondiales de JLL auprès

**« Nos clients recherchent une valeur ajoutée claire et la technologie joue un rôle fondamental, d'une part par la valeur qu'elle leur assure et d'autre part en prouvant que nous offrons de la valeur. Sans la technologie adéquate, les choses sont moins claires. »**

David McBride,  
Directeur de la transformation  
et de la stratégie,  
JLL

de fournisseurs tiers placent les achats et la gestion de la supply chain au cœur même du modèle commercial prospère de JLL. Chaque dollar épargné s'ajoute au résultat net. C'est pourquoi, en matière de différenciation de marché de JLL, de rentabilité des clients et de réussite financière de JLL elle-même, les achats ont évidemment été une priorité absolue pour la direction de l'entreprise.

### Les achats ouvrent la voie

En 2015, JLL a initié un parcours clé : la transformation numérique de l'entreprise. les achats devaient servir de moteur.

« Pour maintenir notre position de leader, nous devons pouvoir aborder le marché avec une offre exceptionnelle tout au long du cycle de vie du bien, de l'achat à la cession », explique David McBride, directeur de la transformation et de la stratégie de l'équipe de gestion de la chaîne d'approvisionnement et d'approvisionnement de JLL pour la zone EMEA. « L'enjeu dépasse le simple prix. Nos clients recherchent une valeur ajoutée claire et la technologie joue un rôle fondamental, d'une part par la valeur qu'elle

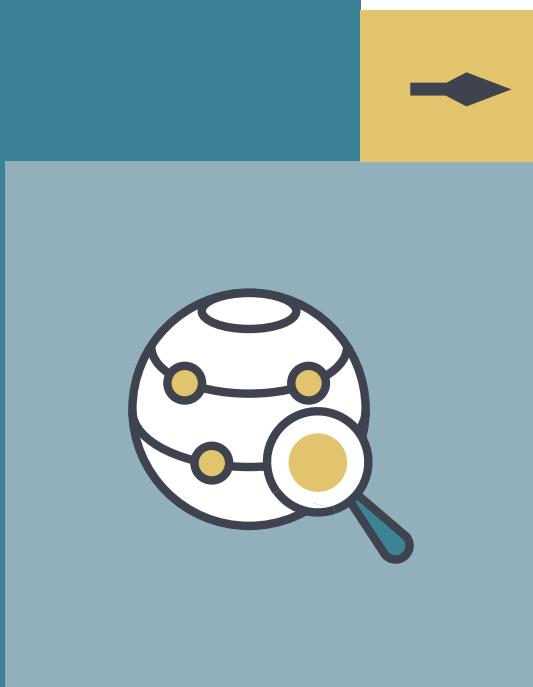


leur assure et d'autre part en prouvant que nous offrons de la valeur. Sans la technologie adéquate, les choses sont moins claires.

Le projet s'articulait autour de quatre axes de travail : les ressources humaines, les technologies, la gestion des catégories et l'éthique et le développement durable. L'un des objectifs du groupe de travail Technologie était de remplacer les plates-formes disparates et les systèmes disjoints qui étaient utilisés dans les trois régions par une seule qui répondrait à tous les besoins de JLL dans le monde entier et offrirait une cohérence des performances à moindre coût.

La capacité de gérer des profils d'approvisionnement complexes dans toute l'entreprise, aux côtés de partenaire capable de répondre des besoins mondiaux très hétéroclites, nous ont incités, parmi d'autres facteurs, à choisir JAGGAER.

« Il est vraiment crucial que nos partenaires technologiques aient une portée mondiale afin de pouvoir tirer profit de notre envergure, rationaliser les processus et bénéficier d'une transparence et d'une vérifiabilité totales », déclare M. McBride. « Opter pour un guichet unique a été une évidence pour gérer les dépenses et l'approvisionnement, solution pouvant être déployée à l'échelle mondiale, ce qui nous permet d'exploiter des données cohérentes sur les marchés d'approvisionnement mondiaux, tout en tenant compte des spécificités régionales. » C'est là



## Démarrer sur les chapeaux de roue avec JAGGAER

La mise en place et le fonctionnement du système JAGGAER ont été un processus rapide et véritablement collaboratif. Réunir les trois régions autour de plusieurs ateliers a permis de revoir les processus de JLL et de recueillir les avis d'experts de l'équipe de conseil de JAGGAER. « De la mise en œuvre à la formation, en passant par la gestion des changements, la qualité du soutien et de la collaboration a été exceptionnelle », affirme M. McBride. Le système a désormais été déployé dans tous les bureaux de la région EMEA, avec le soutien d'un centre de services partagés à Varsovie.

où nous en sommes aujourd'hui avec JAGGAER », ajoute-t-il. Le fait de disposer de données de dépenses actuelles et historiques accessibles dans un référentiel d'entreprise unique élimine une grande partie des inefficacités administratives associées au stockage manuel des données, des e-mails, etc.

La mise en œuvre de la suite JAGGAER par JLL se concentre sur les modules de sourcing et de gestion du cycle de vie des contrats, ainsi que sur le suivi des économies.

« JAGGAER simplifie entièrement le processus dès le départ, garantissant ainsi une démarche transparente et auditable, de l'intégration à la contractualisation », explique M. McBride. Ceci est d'une importance vitale pour de nombreux clients, en particulier dans des secteurs tels que la banque et l'assurance, qui doivent être en mesure de démontrer leur conformité et leur sécurité aux régulateurs et aux auditeurs.

JAGGAER a configuré le système, en se concentrant sur la partie Gestion Intégrée des installations du secteur, d'ici le mois d'octobre de la même année. « GII fait partie des opérations les plus complexes et exigeantes, mais elle fournit la part critique requise des effectifs et de la maturité des processus pour évaluer la solidité du système », explique M. McBride.

La région EMEA a été la première région JLL à adopter le système, à organiser le premier événement et à héberger la première enchère inversée. Elle se traduit par une grande visibilité dans toute l'organisation, donc l'équipe de McBride était ravie du succès obtenu avec le soutien de JAGGAER.

Il a été bien reçu. « Les jeunes professionnels des achats qui débutent dans les grands départements achats s'attendent désormais à travailler avec des technologies de pointe. La mise en œuvre de JAGGAER représente donc un investissement dans le

développement de nos collaborateurs pour les former aux nouvelles technologies », explique David McBride.

JAGGAER a fourni une infrastructure technologique qui a aidé JLL à réaliser d'importantes économies pour ses clients internes et externes, et à quantifier ces économies par compte client, par pays, par catégorie de dépenses et d'autres dimensions. JLL peut voir quelles économies sont prévues pour l'avenir, ce qui constitue un atout précieux pour les planificateurs financiers et les budgétiseurs de l'entreprise.

« L'un des atouts de JAGGAER est, une fois à l'étape d'évaluation d'un RFx important, nous pouvons facilement convier des parties prenantes, notamment les gestionnaires d'installations, à prendre part en toute transparence et sécurité via l'authentification unique (SSO). Puis nous pouvons leur présenter les informations. Outre les gains d'efficacité que cela apporte, les parties prenantes apprécient grandement leur implication. Cela leur donne un sentiment d'appartenance partagée. « On ne peut pas mettre un prix là-dessus », dit McBride.

JAGGAER donne à JLL la possibilité d'évaluer les fournisseurs en termes de performances contractuelles sur toute une série de critères tels que la qualité, la santé et la sécurité ainsi que les coûts.

Les données de tendance accumulées au fil du temps permettront à JLL de créer un tableau de bord comprenant des données précises sur le réseau d'approvisionnement. JLL pourra donc prendre des décisions éclairées et conseiller ses clients plus efficacement.

« En démontrant aux clients que nous gérons les achats et la chaîne d'approvisionnement avec des processus robustes, transparents et vérifiables, tout en atténuant les risques, JLL a bénéficié d'un avantage supplémentaire sur un marché concurrentiel.

« La technologie, la formation et le soutien offerts par JAGGAER à nos professionnels du sourcing à l'échelle mondiale jouent un rôle essentiel à cet égard », conclut M. McBride.

## Résultats finaux

- ➡ Rationalisation du processus d'approvisionnement, de la recherche de fournisseurs à l'intégration des fournisseurs et à la gestion des contrats
- ➡ Réunir des plateformes disparates dans une solution unifiée tout au long du processus de sourcing au contrat
- ➡ Modèles globaux standardisés pour une plus grande cohérence, transparence et auditabilité

**Amériques**  
+1 919 659 2600  
[sales@jaggaer.com](mailto:sales@jaggaer.com)

**Europe**  
+43 1 80 490 80  
[france\\_sales@jaggaer.com](mailto:france_sales@jaggaer.com)

**MEA**  
+971 4 360 1300  
[info-mena@jaggaer.com](mailto:info-mena@jaggaer.com)

**APAC**  
+61 (2) 8072 0644  
[apac\\_sales@jaggaer.com](mailto:apac_sales@jaggaer.com)