

Comment Scientist.com sauve des vies grâce aux options de paiement anticipé

ÉTUDE DE CAS KYRIBA

Scientist.com est la première place de marché mondiale pour l'externalisation de la recherche et du développement. La place de marché simplifie le sourcing de R&D, ce qui permet de gagner du temps et de l'argent, de réduire les risques et d'accéder aux derniers outils et technologies innovants.

La nécessité d'un financement accessible de la chaîne d'approvisionnement

Le financement a toujours été un problème pour les petits et moyens fournisseurs de services de recherche dans le secteur de l'externalisation préclinique. Ces entreprises sont souvent contraintes d'accepter des délais de paiement de 120 jours, qui sont fixés par les grandes organisations pharmaceutiques. En conséquence, certains fournisseurs ont du mal à accéder au financement nécessaire qui leur permettrait de participer aux appels d'offres tout comme leurs rivaux plus importants.



Date de création : 2007
Siège social : Californie, États-Unis
Secteur : Biotechnologie
Revenus : 97,4 millions \$
Nombre d'employés : 65

RÉSULTATS CHIFFRÉS



4 M \$ de paiements anticipés
aux fournisseurs dans les six premiers mois du programme



50 % de réduction
du cycle de vie du processus d'approvisionnement



95 % des paiements effectués dans les délais



45 500 \$ de revenus gagnés en trois mois



130 % d'augmentation
de la valeur brute des marchandises des fournisseurs



24,3 % d'augmentation
du volume de bons de commande émis aux fournisseurs, avec une réduction à 60 jours des délais de paiement



75,5 % *taux de croissance moyen du volume brut de marchandises des fournisseurs*



Unification des activités internationales



La finance est au cœur d'une organisation. S'il y a des limitations ou des contraintes, c'est similaire à couper l'oxygène, ou l'énergie, pour alimenter la fonctionnalité opérationnelle de l'organisation : innovations, R&D et opérations quotidiennes. »

— Kris Kagan,
vice-président Finance, Scientist.com

Si les grandes entreprises pharmaceutiques ont recours à des programmes de financement de la chaîne d'approvisionnement (SCF), les petits fournisseurs n'y ont souvent pas accès. Par exemple, un programme peut intégrer uniquement des fournisseurs dont les dépenses se chiffrent en millions de dollars. Et même si les fournisseurs répondent à ce critère, le processus d'intégration peut alors prendre des mois et s'avérer coûteux pour le prestataire du programme, car les gros fournisseurs ont généralement des coûts opérationnels élevés.

Le programme de paiement anticipé de Scientist.com qui sauve des vies

Scientist.com a reconnu que si une option de paiement anticipé était mise à la disposition des fournisseurs de toutes tailles par le biais d'un programme de SCF, davantage d'entreprises seraient en mesure de se concentrer sur l'innovation, plutôt que sur la seule couverture de leurs coûts opérationnels. En fin de compte, cela entraînerait la découverte de nouveaux médicaments. Scientist.com a également identifié la possibilité pour sa propre entreprise d'obtenir une nouvelle source de revenus à croissance rapide en proposant des financements aux fournisseurs.

Ainsi, en 2019, Scientist.com a lancé SciPay™, une solution de fonds de roulement de Kyriba qui propose des options de paiement anticipé, une intégration rapide, une gestion des factures et un escompte dynamique pour aider à financer la recherche de n'importe quelle organisation, quelle que soit sa taille. Ce faisant, les fournisseurs de services de recherche ont accès au financement dont ils ont besoin pour participer à des projets qui leur étaient auparavant inaccessibles faute de ressources.

Mettre SciPay en action – Réduire les risques et créer des opportunités

Pour trouver les meilleurs candidats pour SciPay, Scientist.com a tiré parti de ses relations de longue date avec des clients issus de grandes entreprises pharmaceutiques et biotechnologiques, ainsi que de son portefeuille de plus de 3 100 fournisseurs. En quelques mois seulement, 45 fournisseurs de petites entreprises auto-désignés se sont inscrits au programme.

En adhérant au programme, le risque est réduit tant pour les fournisseurs que pour les acheteurs. Pour les acheteurs, SciPay assure la cohérence des activités, en veillant à ce que le travail soit achevé avant le paiement d'une facture et en permettant des délais de paiement prolongés qui ne perturberont pas les chaînes d'approvisionnement, puisque Scientist.com prend en charge le paiement. Pour les fournisseurs, les paiements anticipés se traduisent par une croissance, ce qui leur permet de participer à des projets inaccessibles auparavant, maintenant qu'ils disposent du fonds de roulement nécessaire pour couvrir les coûts opérationnels.

Scientist.com estime que le succès de SciPay est le résultat à la fois de son fort engagement interne en faveur de l'initiative et de son partenariat stratégique avec Kyriba. En travaillant ensemble, les équipes financières et de développement ont intégré la plateforme SCF de Kyriba aux systèmes d'exploitation existants de Scientist.com, ainsi qu'à sa banque, afin de garantir que les paiements et les données SciPay circulent de manière sûre et fluide.



« Nous avons choisi Kyriba pour deux raisons principales » a déclaré Kris Kagan, vice-président Finance de Scientist.com. « Cela nous a donné l'occasion de mettre en place un programme de paiement anticipé et nous avons pu utiliser ce programme et l'associer aux modules TMS de Kyriba. La deuxième raison est que nous recherchions des partenaires du secteur capables de s'adapter à notre activité, et Kyriba a été un partenaire formidable. »

Accélérer le processus d'innovation

L'innovation scientifique est désormais plus rapide que jamais grâce à SciPay. Globalement, l'ensemble du cycle de vie du processus d'approvisionnement a été réduit de 50 %, et le processus de la source au règlement a été accéléré de 80 %. Ainsi, les chercheurs peuvent mener à bien leurs projets et élargir leurs gammes de produits plus rapidement. Le processus d'innovation devient également plus rentable pour les acheteurs de services de recherche. Lorsqu'un plus grand nombre de fournisseurs disposant de fonds de roulement peuvent soumissionner à des appels d'offre, le prix du projet peut être réduit.

SciPay a également apporté des avantages commerciaux importants à Scientist.com. Tout d'abord, cela a créé un avantage concurrentiel lorsqu'il s'agit d'attirer des fournisseurs de services de recherche sur son marché. Le fait que les fournisseurs ne doivent s'inscrire qu'à un seul programme de SCF, plutôt qu'à plusieurs, et qu'il n'y a pas d'obstacles à l'entrée, constitue un attrait majeur. En outre, les acheteurs de services de recherche sont en mesure d'accéder facilement à plus de 3 100 fournisseurs enregistrés dans le monde entier par le biais d'un guichet unique. Enfin, comme Scientist.com utilise son propre fonds de roulement pour financer les fournisseurs, il a augmenté ses revenus grâce à la mise en œuvre de SciPay.

En définitive, SciPay a un objectif plus grand que celui d'une plateforme financière. En favorisant une plus grande concurrence sur le marché de la recherche et en permettant aux fournisseurs de découvrir plus rapidement des médicaments susceptibles de sauver des vies, SciPay soutient l'ambitieuse mission de Scientist.com, qui consiste à contribuer à la guérison de toutes les maladies humaines d'ici 2050.

Avantages de l'escompte dynamique :

- Période d'escompte étendue pour accepter ou proposer un escompte
- L'escompte varie avec le temps, il n'y a pas de point de limitation unique
- Un processus simple et sans tracas grâce à une plateforme en ligne
- Offre de la flexibilité aux fournisseurs
- Apporte visibilité et certitude

Avantages de la gestion des factures :

- Suivi et paiement hiérarchisé des factures
- Visibilité sur la trésorerie
- Approbation automatique des commandes supérieures à 25 k\$

Avantages du paiement anticipé :

- Fonds de roulement supplémentaire
- Flexibilité dans leurs liquidités
- Permet de se concentrer sur la croissance et l'innovation
- Réduit les obstacles financiers auxquels sont confrontées les petites entreprises