



Informatica®

AMGEN®

Aider plus de patients. Plus rapidement.

Comment Amgen personnalise ses soins grâce à des informations basées sur les données de référence

« La solution MDM d'Informatica nous aide à réduire les délais de commercialisation des nouveaux produits et à communiquer avec plus de patients qui ont besoin de soins. »

Adi Rapaka
Directeur Master Data Management
Amgen



Objectifs

Aborder plus de patients avec les traitements adéquats et améliorer les résultats des patients en renseignant les prestataires de santé grâce à des données fiables

Créer un avantage stratégique à partir des données sur les fournisseurs, les produits et les payeurs à mesure que les ensembles de données biologiques se développent

Alimenter la science des données, l'intelligence artificielle (IA) et les analyses avancées avec des données de qualité pour améliorer les soins aux patients

Livrer des solutions thérapeutiques innovantes pour les patients souffrant de maladies graves

Solution

Utiliser les capacités multidomaine d'Informatica Master Data Management (MDM) pour créer une vue fiable des fournisseurs, des payeurs et des produits

Comprendre les relations entre les patients utilisant les médicaments d'Amgen, leurs prestataires, les payeurs et les autres entités impliquées dans le parcours du patient

Automatiser les intégrations par lots et en temps réel et les contrôles de qualité des données avec Informatica MDM et Informatica Data Quality

Soutenir les objectifs d'entreprise en matière de science des données, d'IA et d'analyses en fournissant des données de MDM nettoyées aux environnements analytiques

Résultats

Permet de maîtriser plus rapidement des ensembles de données volumineux pour le lancement de nouveaux produits, ce qui aide Amgen à attirer l'attention de plus de patients

Aide à améliorer les résultats des patients en identifiant la possibilité d'événements secondaires et en renseignant les prestataires de santé

Permet d'identifier rapidement les relations entre les patients et les produits, les fournisseurs et les payeurs, ce qui améliore les services d'accompagnement des patients

Réduit considérablement les efforts de gestion des données, permettant à l'équipe de gestion des données de référence de travailler plus efficacement en effectuant moins de tâches manuelles

Exigences métiers :

- Établir les bases pour devenir une véritable entreprise de science des données du secteur de la santé
- Échanger en temps réel des données de référence avec des systèmes CRM et d'autres applications
- Maîtriser de nouveaux domaines au fur et à mesure de la croissance de l'entreprise

À propos d'Amgen

Amgen est une multinationale biopharmaceutique dont le siège se trouve à Thousand Oaks, en Californie, États-Unis. Amgen est une société qui prend soin de ses valeurs, profondément ancrée dans la science et l'innovation pour transformer de nouvelles idées et découvertes en médicaments pour les patients atteints de maladies graves.

Amgen a retenu l'attention de millions de patients dans le monde entier depuis la création de l'entreprise en 1980, libérant le potentiel de la biologie pour répondre aux besoins médicaux non satisfaits. Aujourd'hui, Amgen est l'une des plus grandes sociétés de biotechnologie au monde, et s'engage à découvrir, développer, fabriquer et fournir des solutions thérapeutiques innovantes pour les patients souffrant de maladies graves. Ses succès en matière de traitements cardiovasculaires ont amélioré la vie des patients souffrant de maladies cardiovasculaires, la principale cause de morbidité et de mortalité dans le monde.

Au fur et à mesure qu'Amgen développe son pipeline de médicaments innovants, elle doit comprendre les relations entre les patients utilisant ses médicaments, ses partenaires, tels que les prestataires de santé, les fournisseurs et les grossistes, et les produits, ainsi que les informations publiques disponibles sur les produits de ses concurrents, afin de toucher plus de patients avec les traitements adéquats. Les données ont été collectées dans des feuilles de calcul, des bases de données et d'autres silos d'informations, ce qui rend leur suivi difficile. Amgen a donc développé une solution interne pour l'aider à maîtriser les données.

Alors qu'Amgen s'est développée à la fois de manière organique et par le biais d'acquisitions, son système de gestion des données de référence (MDM) développé en interne est devenu instable et difficile à faire évoluer. Une équipe de salariés à temps plein a soutenu le système avec l'aide de consultants externes, qui utilisent souvent des solutions de contournement manuelles pour éviter les temps d'arrêt tout en intégrant les données nécessaires. Même dans ce cas, à mesure que les ensembles de données cardiovasculaires et d'autres données médicales se développaient, la préparation au lancement de nouveaux produits prenait trois à quatre mois, ce qui pouvait ralentir le pipeline de produits.

« À chaque fois que nous avons reçu un ensemble de données volumineux pour le lancement d'un produit, il nous a fallu beaucoup de temps et d'argent pour en maîtriser les données », explique Vishnu Maddileti, Directeur Data Sciences and Analytics d'Amgen. « Nos données sur les fournisseurs et les produits étaient devenus un inconvénient pour le côté commercial de l'entreprise et nous devions le transformer en avantage. »

Amgen souhaitait également utiliser l'IA et les analyses avancées pour améliorer les résultats des patients. Par exemple, en analysant d'énormes ensembles de données, Amgen peut partager des informations avec les prestataires de santé dans les cas où une thérapie particulière pourrait prévenir ou réduire la probabilité d'événements de santé secondaires chez certains patients.

« Nous voulions poser les bases nécessaires pour devenir une véritable entreprise de science des données du secteur de la santé », explique M. Maddileti. « Les analyses avancées ont le pouvoir de sauver des vies, en particulier celles des patients souffrant de troubles cardiovasculaires, et il est essentiel que nous évoluions constamment dans ce domaine. »



« Les analyses que nous fournissons grâce à la solution MDM d'Informatica pourraient nous aider à informer un prestataire de santé de fournir un traitement préventif à un patient avant qu'un incident de santé ne se produise, ce qui est beaucoup plus efficace qu'un traitement postérieur à l'événement. »

Adi Rapaka
Directeur Master Data Management
Amgen

Une plate-forme MDM stable et évolutive

Amgen a subi une transformation digitale complète, en migrant ses systèmes fondamentaux et son data warehouse vers le Cloud. Elle a ensuite commencé à chercher un meilleur moyen de maîtriser les données, en évaluant méthodiquement les solutions MDM à l'aide d'une approche par fiches de notation. Amgen a finalement opté pour Informatica MDM, en utilisant le Multidomain MDM pour maîtriser les domaines des fournisseurs, des produits et des payeurs. La solution comprend des capacités intégrées de qualité des données, de gestion des processus métiers et de sécurité des données, ainsi que l'intégration des données en temps réel et par lots.

« Nous avons choisi la solution MDM d'Informatica en raison de la stabilité et de l'évolutivité de la plate-forme, et parce que nous considérons Informatica comme le leader du marché », déclare M. Maddileti. « Informatica nous a fourni la meilleure plate-forme MDM pour répondre à nos besoins. Elle est suffisamment flexible pour prendre en charge notre transformation digitale, mais suffisamment standardisée pour nous empêcher de tomber dans un raisonnement local où nous personnalisons tout et nous finissons par rendre le système trop complexe à entretenir. »

Maîtriser les données en quelques semaines au lieu de plusieurs mois

Amgen utilise désormais la solution MDM d'Informatica pour maîtriser les données sur les fournisseurs, les produits et les payeurs. Avec la possibilité de maîtriser rapidement ces domaines et relations, Amgen peut prendre en charge les objectifs en matière de science des données, d'IA et d'analyse de l'activité commerciale sans avoir à étoffer son équipe MDM. Cela permet à Amgen de réduire les coûts d'exploitation tout en libérant des ressources pour de nouveaux rôles, de nouveaux projets et des responsabilités plus stratégiques.

« La solution MDM d'Informatica nous aide à réduire les délais de commercialisation des nouveaux produits et à toucher plus de patients qui ont besoin de soins », explique Adi Rapaka, Directeur Master Data Management chez Amgen. « Cela nous prenait auparavant au moins trois à quatre mois, et nous pouvons désormais achever la maîtrise d'un nouvel ensemble de données en quatre à six semaines. »



Informatica®



Contenu de la solution :

- Informatica Multidomain MDM
- Informatica Data Quality
- Informatica Data Integration Hub



Des services d'accompagnement des patients améliorés

Forte d'une base solide pour la maîtrise de données complexes et stratégiques, Amgen fournit une source unique de données vérifiées pour toutes les applications commerciales de son entreprise, en s'intégrant à la gestion de la relation client (CRM), aux services d'accompagnement des patients et aux applications marketing, souvent en temps réel. Cette visibilité a un impact direct sur l'accompagnement du patient. Par exemple, lorsque des patients contactent le centre d'appels d'Amgen, les représentants savent immédiatement qui sont les patients et quels produits, prestataires de santé et médecins traitants sont associés à leur traitement actuel et antérieur.

« Pour le volet commercial de l'entreprise, la solution MDM d'Informatica se charge de tout », déclare Maddileti.

« Nous offrons de meilleurs services d'accompagnement des patients grâce à notre solution MDM de pointe et à l'intégration de données en temps réel. Sans cela, nous ne pourrions pas nous occuper des patients aussi rapidement. »

Traiter et sauver plus de patients

Grâce à la science des données rendue possible par le MDM, Amgen peut cibler des hôpitaux et des cliniques avec des taux de prescription plus faibles, ce qui lui permet d'augmenter sa part de marché et de toucher plus de patients grâce à des thérapies potentiellement vitales. Elle contribue également à améliorer la relation d'Amgen avec les prestataires de santé, ce qui permet à l'entreprise de créer plus de valeur ajoutée et de développer ses produits grâce à des informations individualisées et régulières sur des événements potentiels de santé secondaires basés sur le grand volume de données qu'elle recueille.

« Les analyses que nous fournissons grâce à la solution MDM d'Informatica pourraient nous aider à informer un prestataire de santé de fournir un traitement préventif à un patient avant qu'un incident de santé ne se produise, ce qui est beaucoup plus efficace qu'un traitement postérieur à l'événement », conclut Rapaka.

Informatica Tour CB 21, 16 Place de l'Iris, 92040 Paris La Défense Cedex Tél : +33 01 42 04 89 00 Fax : +33 01 42 04 89 01

Numéro gratuit aux États-Unis : 1 800 653 3871

www.informatica.com/fr | [Facebook](#) | [Twitter](#) | [LinkedIn](#)

IN05_3659_0219

© Copyright Informatica LLC 2019

La liste des marques commerciales d'Informatica est disponible sur le Web, à l'adresse <https://www.informatica.com/fr/trademarks.html>. Les informations contenues dans cette documentation sont susceptibles d'être modifiées sans préavis. Si vous rencontrez des problèmes dans cette documentation, veuillez nous les signaler par écrit à Informatica LLC Tour CB 21, 16 Place de l'Iris, 92040. INFORMATICA LLC FOURNIT LES INFORMATIONS CONTENUES DANS CE DOCUMENT « EN L'ÉTAT », SANS GARANTIE D'AUCUNE SORTE, EXPRESSE OU IMPLICITE, Y COMPRIS SANS AUCUNE GARANTIE DE QUALITÉ MARCHANDE, D'ADÉQUATION À UN USAGE PARTICULIER ET DE GARANTIE OU CONDITION DE NON-CONTREFAÇON.