



**IMPERIAL  
BRANDS**

## CASE STUDY

### COMMENT LE GROUPE IMPERIAL BRANDS A DÉMONTRÉ LA VALEUR AJOUTÉE DES ACHATS GRÂCE À PER ANGUSTA

#### EN RÉSUMÉ :

- Entreprise du secteur de la grande consommation issue de l'industrie du tabac
- Marques présentes sur plus de 160 marchés dans le monde
- Plus de 30 000 employés
- 7,7 milliards de Livres Sterling de chiffres d'affaires
- 930 millions de Livres Sterling de dépenses indirectes et 596 millions de Livres Sterling d'achats directs (hors tabac)

#### LES ENJEUX

- Maximiser la contribution des Achats de l'entreprise en termes de conformité, d'efficacité et d'économies
- Obtenir une vue complète de la gestion des dépenses
- Remplacer l'outil de "Pipeline" existant pour accroître son efficacité et améliorer l'expérience utilisateurs
- Développer une plus grande intégration avec la partie Sourcing
- Améliorer le processus de planification financière
- Aligner Achats et Finance notamment sur le cycle budgétaire

#### LES BÉNÉFICES DE PER ANGUSTA

- Simplification et digitalisation des processus achats
- Harmonisation et standardisation des pratiques entre Achats Directs et Indirects
- Gestion et partage du reporting achats sur une seule plateforme faisant foi
- Renforcement du suivi et du pilotage de la Performance Achats
- Amélioration de la visibilité et du contrôle des dépenses

*« Nous recherchions une solution légère et intuitive, avec un niveau de configuration minimum, nous permettant de monter en puissance rapidement et de délivrer toute la valeur ajoutée Achats à l'échelle du groupe. La simplicité de Per Angusta a été le catalyseur de cette mise en oeuvre rapide à l'échelle mondiale. » Gregory Lachas, Directeur des Achats Groupe, Imperial Brands*

Entreprise du secteur des biens de consommation, Imperial Brands est né d'un fort héritage du tabac remontant aux années 1700.



Malgré les évolutions importantes du secteur, le groupe a constamment évolué afin de s'adapter aux dernières tendances de marché et développer de nouvelles pratiques pour les consommateurs.

L'objectif du groupe est de créer la meilleure expérience pour les fumeurs à l'échelle mondiale. Imperial Brands se concentre sur l'amélioration des performances dans trois domaines clés : Le tabac, les produits de nouvelle génération (NGP), et enfin la gestion du cash et des coûts. L'ambition du groupe est de dépasser le rôle actuel de producteur et vendeur de tabac, pour créer un modèle complètement nouveau. **Dans ce contexte, Imperial Brands souhaite accroître son agilité, simplifier ses processus et réduire ses coûts.**

#### → LE MANDAT DES ACHATS : MAXIMISER LA CONTRIBUTION DES ACHATS AU BUSINESS À HORIZON 2025

Créée en octobre 2013, la fonction Achats d'Imperial Brands avait pour objectif de gérer la responsabilité de toutes les dépenses y compris l'achat de tabac. Aujourd'hui, l'équipe, présente dans le monde entier, traite les dépenses directes et indirectes ainsi que les projets d'investissement, les opérations et la logistique.

En juillet 2019, le groupe a initié une nouvelle stratégie achats 'Global Procurement 2025', visant à faire des Achats un acteur incontournable de contribution au business, à même de traiter les sujets prioritaires et de fournir la meilleure qualité de services à toutes les parties prenantes. Pour mener à bien la stratégie 2025, l'équipe a ainsi sélectionné Per Angusta afin de piloter les activités Achats, fournir une visibilité des différents projets, et assurer l'alignement des différentes parties prenantes sur les projets. Ayant expérimenté les limites de la suite complète, qui n'offrait pas la souplesse et l'évolutivité attendue, l'équipe a souhaité se tourner vers des solutions spécialisées.

Proposant davantage de flexibilité et d'agilité, la Solution Per Angusta a été identifiée pour son expertise de niche de la gestion et du pilotage de la Performance Achats.

- Obtenir une **vue complète de la gestion des dépenses**
- **Gérer, prioriser et orienter chaque demande vers le bon canal** afin de les traiter avec un rapport bénéfice/coût optimal
- Augmenter de manière significative le **niveau d'expérience et d'adoption par les utilisateurs**
- Assurer une **plus grande intégration entre le pilotage des projets et l'exécution du Sourcing**

« Grâce au travail amont réalisé pour collecter les besoins, nous avons suffisamment confiance en nous pour aller au-delà des solutions classiques prônées par Gartner et s'intéresser à des éditeurs à même de répondre réellement à nos besoins spécifiques. Je suis heureux que cette approche ait été si concluante ! Nous avons rapidement et efficacement simplifié nos processus achats en les intégrant dans la Solution Per Angusta » **Ciaran Owens**, Responsable Excellence Achats Groupe d'Imperial Brands



## → UNE ADOPTION UNANIME FACILITANT LE TRAVAIL DES ACHATS, DE LA FINANCE ET DU JURIDIQUE

Aujourd'hui, l'équipe Achats bénéficie d'une source d'information unique et fiable, pour partager tous les éléments de reporting et unifier les pratiques des Achats Directs et Indirects. Les données sont accessibles sur une seule instance, réduisant le travail manuel de consolidation, de partage et de suivi des données pour les projets clés. La convivialité et l'intuitivité de Per Angusta a permis une adoption réussie et unanime. En quatre mois, le nombre d'utilisateurs actifs de Per Angusta a doublé.

**Aujourd'hui, plus de 150 acheteurs utilisent l'outil quotidiennement pour piloter leurs activités.** En outre, des contributeurs clés collaborent sur Per Angusta, notamment la Finance pour la validation des économies, notamment la Finance pour la validation des économies.

« *Tout le monde est très satisfait de Per Angusta. Nous avons la conviction d'avoir basculé sur une véritable solution de Pipeline par rapport à l'outil précédemment en place. L'intégration complète offerte par les modules Opportunités, Pipeline, Savings et Contrats est un véritable atout. Avec Per Angusta, nous avons la technologie adéquate pour apporter encore plus de valeur ajoutée aux business - en ayant les bonnes données et le bon engagement - ce qui contribue à améliorer la façon dont les gens perçoivent la valeur des Achats dans l'entreprise.* » **Ciaran Owens**, Responsable Excellence Achats Groupe d'Imperial Brands.

**La capacité de gestion des contrats constitue un atout supplémentaire de la Solution**, permettant à Imperial Brands de passer d'une approche décentralisée à une plateforme de gestion des contrats commune et partagée. Le service informatique a d'ailleurs été impressionné par la capacité de la Solution à améliorer la gestion des contrats fournisseurs. **Grâce à la nature collaborative de Per Angusta, les départements Finance, Informatique, Juridique et Achats travaillent de concert pour améliorer la gouvernance et les capacités d'audit.** Ce nouvel engagement devrait augmenter significativement le nombre de contributeurs connectés à la plateforme dans les prochains mois.

A moyen terme, les Achats ont l'ambition de développer davantage d'interactions avec le département Finance, en interfaçant Per Angusta avec l'outil budget, afin d'améliorer le processus de planification financière.

## → UN DÉPLOIEMENT RAPIDE ET UNE AMÉLIORATION ACCRUE DE LA GESTION DE LA PERFORMANCE ACHATS

**Entièrement réalisé à distance, l'ensemble du projet s'est déroulé en quelques mois seulement.** Initié en interne en juillet 2019, le projet a débuté par un audit sur l'adoption des processus achats et outils associés à l'échelle du Groupe, permettant de définir clairement les attentes et le périmètre visé. Sélectionnée fin novembre 2019, la Solution Per Angusta a été déployée début janvier grâce au travail de l'équipe projet interne, composé de quatre personnes, et d'un Customer Success Manager côté Per Angusta. **L'un des facteurs clés de succès du projet a résidé dans le fort parrainage et la confiance témoignée par le Directeur Achats Groupe, Gregory Lachas.**

Les utilisateurs ont très bien accueilli les fonctionnalités du module Pipeline de Per Angusta. Tout le monde avait conscience que le succès ou l'échec du projet dépendrait de l'accueil réservé à la Solution par la communauté d'acheteurs, qui l'a très rapidement adoptée. Grâce à une planification réfléchie et à l'attention portée à l'expérience utilisateurs, **les équipes achats ont été séduites par la flexibilité, l'agilité et la capacité de la Solution à opérer rapidement les modifications et ajuster la configuration.** La simplicité d'administrer Per Angusta en toute autonomie a également été fortement appréciée.

« Grâce à un partenariat solide avec l'équipe Customer Success Manager de Per Angusta, nous n'avons pas hésité à réaliser le déploiement à distance. Au-delà d'éviter de longues interactions en face à face, nous avons pu accélérer la phase de configuration. La mise en œuvre à distance était tout à fait adaptée et bénéfique pour tous les intervenants du projet. » **Ciaran Owens**, Responsable Excellence Achats Groupe d'Imperial Brands.