

adeo

CASE STUDY

ADEO, ACTEUR MONDIAL
DE RÉFÉRENCE
DANS L'AMÉLIORATION
DE L'HABITAT

L'entreprise

- Leader européen du marché « Do it Yourself » et 3^e acteur mondial
- CA : 23,1 Milliards d'Euros de CA en 2018
- 452 millions de clients sur 15 pays
- 800 points de vente
- 114 000 collaborateurs

Objectifs

- Positionner et faire reconnaître la fonction Achats Indirects
- Fédérer et animer la communauté d'acheteurs
- Construire un référentiel commun des pratiques Achats

Résultats

- Meilleure visibilité des impacts de la fonction Achats Indirects
- Homogénéisation des pratiques Achats à l'échelle des différentes BU
- Harmonisation progressive des reportings et KPI pour l'ensemble du groupe
- Unification d'un socle commun en matière de pilotage et de mesure de la performance Achats

« L'intérêt de l'outil Per Angusta, c'est qu'il parle à tout le monde : quels que soient le type d'organisation, les fonctions concernées - Achats, Finance, Contrôle de Gestion, prescripteurs - et le niveau de maturité des personnes qui l'utilisent. »

Troisième acteur mondial de l'amélioration de l'habitat, de l'outillage et du bricolage pour les particuliers et les professionnels de l'habitat, le groupe Adeo est animé au quotidien par la volonté de créer, accompagner et rendre accessible leur rêve d'habitat aux habitants du monde entier.



Présentes dans 15 pays, les 14 enseignes du groupe dont Leroy Merlin, Bricoman, Weldom, ou encore Zodio, réalisent un chiffre d'affaires de 23,1 Milliards d'Euros en 2018.

Cet acteur international de référence, expert en « solutions d'habitat », amplifie la singularité du groupe à travers une offre ultra-accessible et co-construite, des services facilitant la vie des clients et l'excellence des relations humaines à travers le partage de valeurs et de savoir-faire communs.

En pleine phase d'accélération, ADEO souhaite conserver le cœur de l'entreprise qui fait l'ADN du groupe tout en entamant une profonde transformation :

- Utiliser le digital pour faciliter les liens et augmenter la connaissance de ses clients
- S'ouvrir à des écosystèmes larges de partenaires pour développer et valoriser de nouveaux savoir-faire
- Favoriser l'interdépendance en mode plateforme

→ DES ACHATS INDIRECTS EN PLEINE ACCÉLÉRATION

Depuis 2016, un gros chantier de structuration des Achats Indirects s'est opéré à travers la définition des processus clés, le développement et le positionnement des Achats Indirects dans les différentes Business Units. Ceci s'est traduit par la création de Plateformes et de Directions Achats en France, Russie, Brésil, Pologne et plus récemment en Espagne, Portugal et en Italie.

Dans le cadre du programme Galileo de transformation des fonctions Finances, Gestion et Achats Indirects, l'objectif est de générer 100 Millions d'Euros d'économies en impact « P&L » à fin 2020.

Dans ce contexte, Adeo a souhaité redéfinir son approche générale de consolidation des Achats Indirects et d'optimisation des coûts. Le groupe a ainsi sélectionné la solution Per Angusta pour structurer les processus de Pilotage de Projets et de suivi de la Performance Achats créée.

→ LA VISIBILITÉ SUR L'ACTION DES ACHATS INDIRECTS

« Dans le cadre de l'accélération et de la montée en puissance des Achats Indirects, il était fondamental de doter les différentes plateformes et Directions Achats Indirects d'un outil à même d'apporter de la traçabilité, de la visibilité



et de pouvoir fédérer notre communauté d'acheteurs » souligne Paule Teissier, Directrice Métier - Achats Indirects Galileo.

La démonstration de la solution et sa simplicité de mise en œuvre ont immédiatement convaincu Paule et sa direction, qui l'ont d'abord testée dans le cadre d'un POC (Proof Of Concept) par les équipes Achats de quatre Business Units en France, au Brésil, en Russie et en Pologne, pendant près de trois mois, avant de poursuivre son déploiement progressif auprès d'autres pays.

La solution s'est rapidement affirmée comme un fort levier d'amélioration de la communication Achats au sein du groupe. *« Au-delà de doter les différentes Directions et plateformes d'un outil quotidien de pilotage pour les acheteurs, il permet au Global Leader Performance d'avoir une vision stratégique et globale de ce qui est fait. Nous avons été convaincus par la capacité de la solution à donner de la visibilité sur les réalisations des Achats Indirects pour faire bouger les lignes en interne »* ajoute Paule.

→ PER ANGUSTA, UNE SOLUTION AGILE ET MODULABLE

Le paysage applicatif d'Adeo est actuellement en refonte complète avec des volets clés: expérience utilisateurs, modularité des solutions, capacité de partager les données rapidement.

De fait, le modèle de construction de cartographie modulaire a été privilégié par rapport aux cartographies fonctionnelles.

« Aujourd'hui tout l'enjeu de notre feuille de route digitale est de pouvoir accéder à des solutions modulables, agiles, nous offrant la liberté de pouvoir changer en fonction de nos besoins. Si demain il y a un module de marché qui apporte des avantages réels, nous devons être en mesure de le rajouter à notre schéma existant, afin d'être à la pointe dans les différents domaines fonctionnels » affirme Paule.

« Per Angusta répondait à ces différents critères : la solution est modulaire, sans impact sur le SI, et spécialisée sur un segment particulier. De plus l'outil est rapide à déployer et optimisé en termes de coût de projet. La gestion de projet est simple et ne crée pas de dépendance avec l'éditeur. »

→ UN OUTIL QUI FÉDÈRE ET QUI PARLE À TOUS

Depuis sa mise en place, en janvier 2019, Per Angusta a pu démontrer tous les impacts et bénéfices attendus avec son utilisation. Parmi les principaux, la Direction des Achats ADEO retient la visibilité, la responsabilisation des acteurs, la proximité des équipes, et plus généralement la contribution à fédérer une communauté d'acheteurs.

La solution est déployée auprès d'une quarantaine d'acheteurs répartis dans sept pays. À ces utilisateurs métiers, s'ajoute un ensemble de lecteurs et de valideurs issus des fonctions Finance et Contrôle de Gestion.

« Aujourd'hui la filière Finance valide les gains Achats - mais nous avons la volonté d'aller beaucoup plus loin en gérant les points d'EBIT supplémentaires pour démontrer la valeur des Achats Indirects » confie Paule.

À moyen terme, le nombre d'utilisateurs de Per Angusta devrait croître tant sur les profils acheteurs que contributeurs internes. *« Notre ambition est de fluidifier les modes de collaboration entre les Achats et la filière Finance-Contrôle de Gestion : donner plus de visibilité et responsabiliser les différentes parties prenantes. Cela passe par une réelle animation et un travail de terrain, notamment auprès du contrôle de gestion. »*

Outre ses qualités fonctionnelles, les équipes d'ADEO soulignent la vertu de la solution à développer l'esprit communautaire : l'outil est accessible par tous, cela donne des idées pour diffuser largement les bonnes pratiques. *« L'intérêt de l'outil, c'est qu'il parle à tout le monde : quels que soient le type d'organisation, les fonctions concernées (Achats, Finance, Contrôle de Gestion, prescripteurs) et le niveau de maturité des personnes qui l'utilisent. »*

Aujourd'hui Pierre-Michel Guyomard (AMOA) fait la tournée des différentes Business Units, pour sensibiliser sur les données et leur utilisation. *« Ceux qui avaient l'habitude de travailler sur un fichier Excel ne sont pas dépaysés, et pour les personnes nouvellement aux Achats, la simplicité de prise en main ne fait pas débat. Ceci permet à la fois d'échanger et de normaliser les usages. Au quotidien, la solution est ainsi utilisée pour animer les réunions d'équipe. »* affirme Pierre-Michel.



« Pour le global Leader Performance, Per Angusta est le seul outil qui fait référence pour valider les Achats qui sont effectués. C'est devenu un rituel durant les comités Achats, pour permettre de suivre l'avancement des projets et de la Performance. »

Au final, l'outil bénéficie d'un sponsorship fort et les règles du jeu sont bien définies. Tous les chiffres et KPI définis doivent découler de ce qui a été enregistré dans Per Angusta, sinon ils ne sont pas pris en compte. *« À terme, nous visons l'harmonisation des pratiques, des langages, des reportings et des KPI. Et plus globalement la visibilité et la reconnaissance de la fonction Achats Indirects. »* conclue Paule.