

GROUPE ADEO & HRS : UNE ÉTUDE DE CAS SUR L'APPROVISIONNEMENT STRATÉGIQUE MONDIAL EN HÉBERGEMENT, LA DURABILITÉ ET L'ADOPTION AMÉLIORÉE

-6,5%

**D'ÉVITEMENT
DES COÛTS PAR
RAPPORT AUX
TARIFS PUBLICS**

84% ↑

**D'ADOPTION DU
PROGRAMME
CONTRE 34%
AVANT HRS**

-10% ↓

**DE KG DE CO₂
PAR NUITÉE****

98% ↑

**D'ACCEPTATION
DES VCC**

*Les KPI se rapportent à 2023 vs. 2022
**Les KPI se rapportent à 2023 2024 YTD

À PROPOS DE GROUPE ADEO

Secteur : Grande
distribution

Employés : 110 000

Dépense hôtel : ~ 5 M€
(2023)

Nuits d'hôtel : ~ 45 000
(2023)

Objectifs clés :

1. Économies de coûts
2. Satisfaction des voyageurs
3. Durabilité

Défis principaux :

- Approvisionnement décentralisé
- Faible adoption du programme

Solution HRS :

LAAS Prime
(de l'approvisionnement au paiement)

Écosystème de voyage mis en place :

KDS (OBT), AirPlus
(Paiement), CAP5 (TMC)

SITUATION INITIALE

Groupe Adeo, acteur clé du Groupe Mulliez, est un leader mondial de la distribution de bricolage depuis la fusion de ses marques en 2007. Avec 6 marques dont Leroy Merlin et Bricoman, il a réalisé un chiffre d'affaires de 30,7 milliards d'euros en 2023 et emploie 110 000 personnes dans 21 pays, se classant premier en France et troisième à l'échelle mondiale. Cependant, il faisait face à des défis dans la gestion des voyages d'affaires, notamment avec un approvisionnement en hébergement décentralisé et une faible adoption du système de gestion des voyages et des dépenses, conduisant à une collaboration décisive avec HRS pour révolutionner ses stratégies d'approvisionnement en hébergement d'entreprise et de gestion des voyages et des dépenses.

À PROPOS DU PROJET

En partenariat avec HRS en août 2021, influencé par l'expertise d'HRS en matière d'approvisionnement en hébergement, des expériences positives d'Auchan (une autre société du Groupe Mulliez) et une offre de services complète, Groupe Adeo visait des économies, la durabilité et la satisfaction des utilisateurs. Le projet a non seulement amélioré l'efficacité opérationnelle, mais a également conduit à des économies financières significatives, une réduction de -10% des émissions de carbone par nuitée et une augmentation des taux d'adoption du programme à 84% contre 34% avant HRS, avec une acceptation des VCC à 98%, établissant une nouvelle norme industrielle pour les conglomérats optimisant l'approvisionnement en hébergement et la gestion des voyages.



Grâce à notre partenariat avec HRS, nous avons constaté une augmentation notable du taux d'adoption de nos services et réalisé des économies de coûts significatives par rapport aux tarifs publics en hausse. De plus, nous avons réussi à réduire nos émissions de carbone. L'introduction d'une solution de paiement centralisée a renforcé notre stratégie d'achat, améliorant le contrôle des coûts et la visibilité. Elle a également contribué à la satisfaction de nos utilisateurs, marquant une étape positive pour le Groupe Adeo.

Anne-Sophie Rigal, Responsable de projet Achats indirects