

CONSEIL

AgileBuyer fête ses 9 ans et son nouveau site Web

AgileBuyer fête mi-juin ses 9 ans d'existence. AgileBuyer est une société bien connue de conseil en achat riche de 45 consultants. Cette société propose des équipiers Achat, du conseil stratégique et de l'événementiel achat.

Leur produit star : les équipiers Achats, des acheteurs opérationnels qui traitent une famille d'achat ou un projet Achat pour un client, chez un client.

« En l'espace de neuf ans, ce service s'est tellement démocratisé que le terme équipier Achat est passé dans le langage courant. Alors que c'est une marque déposée », précise Olivier Wajnsztock, directeur Associé d'AgileBuyer. Les clients font appel à ce service quand ils ont un pic activité achat ou un manque de compétences spécifiques achat. « Ce que nos clients apprécient, c'est de disposer d'un bon professionnel achat rapidement, souvent dans la semaine. L'agilité est une valeur forte. » Ce service est proposé avec des profils Achat allant du junior au senior.

AgileBuyer vient de refondre son site web, selon la technologie à la mode du « scroll-down » ou « one page ». Plus clair et plus adapté aux nouvelles technologies, il est dans la mouvance des sites aux messages stylisés. Voir le site : www.agilebuyer.com

Moins connu mais tout aussi rependu, AgileBuyer délivre des analyses de conseil stratégique. Ils viennent, par exemple, de délivrer pour un groupe du CAC40 un benchmarking sur les organisations Achat Hors-production internationales. Depuis 5 ans, AgileBuyer accompagne aussi les entreprises dans l'organisation de séminaires Achat et de Convention fournisseurs (animation, engineering événementiel ou vidéos).

Et toutes les équipes AgileBuyer vont souffler les bougies lors d'une belle soirée sur le célèbre roof-top parisien Molitor.



285,71

Il s'agit du coût total moyen en euros par voyage des déplacements professionnels des voyageurs d'affaires français. Livré par CWT dans son baromètre du quatrième trimestre 2014, le chiffre est en légère augmentation (+ 0,9%) par rapport à l'année précédente.

DÉMATÉRIALISATION

Neopost et Esker unissent leurs forces



Neopost, deuxième fournisseur mondial de solutions de traitement du courrier (Mail Solutions) et acteur majeur dans le domaine de la communication digitale et des solutions logistiques (Communication and Shipping Solutions), et Esker, un des principaux éditeurs mondiaux de solutions de dématérialisation des documents en mode Cloud, ont signé un accord portant sur un projet de création et d'exploitation d'une société commune. Celle-ci aura pour objet la commercialisation auprès de clients PME/PMI, dans le monde entier, de solutions logicielles permettant la diffusion de courriers à la demande, l'automatisation des factures fournisseurs ainsi que la dématérialisation des factures clients.

L'accord prévoit que ces solutions applicatives SaaS/Cloud fondées sur la plateforme d'Esker soient commercialisées par l'ensemble du réseau Neopost aux noms et couleurs de ses filiales de distribution. Dans un premier temps, la priorité sera donnée à la France et aux Etats-Unis où les deux partenaires disposent déjà d'une présence importante.

NOMINATION

Philippe Jahan élu président d'UniHA

Philippe Jahan a été élu président d'UniHA le 26 mars 2015, à l'issue d'une Assemblée Générale qui a approuvé les comptes de l'exercice 2014 et entériné la stratégie de développement du groupement, réseau coopératif d'Achats groupés, associant une soixantaine d'établissements hospitaliers publics français dont 32 CHU-CHR. Philippe Jahan succède à Jean-Olivier Arnaud,



Directeur Général du CHRU de Lille, élu depuis 2009. Directeur Général du Centre Hospitalier de Valenciennes (Nord), Philippe Jahan était vice-président d'UniHA depuis 2011. Son parcours professionnel l'a conduit à des fonctions de direction au sein de différents Centres Hospitaliers et CHU (Metz, Nancy, Noyon, Tourcoing, Valenciennes).

Pour rappel, En 2014, UniHA a acheté pour 2,434 milliards d'euros et généré 84,33 millions d'euros de gains sur Achat, dépassant une nouvelle fois son objectif de portefeuille achat et atteignant son objectif de gains. Par rapport à l'exercice 2013, le portefeuille a augmenté de 18 % et les gains de 4,4 %.