

Olivier Wajnsztok, AgileBuyer

Acheteurs à la demande



À mi-chemin entre un cabinet de conseil traditionnel, la délégation technique et un institut de formation, AgileBuyer est une nouvelle société spécialisée dans les achats qui propose notamment de mettre à disposition des entreprises des équipiers achats ou de coacher de jeunes acheteurs en devenir.

Dans le microcosme des achats, certaines personnes fourmillent d'idées. Olivier Wajnsztok fait sans doute partie de celles-là. Jusqu'à présent directeur général de TradingPartners France, l'ancien directeur de projets achats de Valeo vient de rejoindre AgileBuyer, « un cabinet de conseil en achat opérationnel », comme il le définit lui-même, ce qui n'empêche pas l'éditeur anglais TradingPartners de rester dans la partie. « AgileBuyer devient le franchisé exclusif de TradingPartners pour la France et la Belgique, c'est-à-dire que nous continuerons de proposer aux entreprises d'utiliser le logiciel ainsi que le centre de recherche et de qualification des fournisseurs de TradingPartners pour leurs projets de réduction de coûts et d'enchères », précise le directeur associé d'AgileBuyer. Mais la principale nouveauté ne réside pas là.

Trois types de prestations

L'offre d'AgileBuyer se compose de trois types de prestations : les équipiers achats, le conseil en achats et enfin le coaching d'acheteurs. « Les équipiers achats sont des consultants opérationnels qui mettent les mains dans le cambouis comme de vrais acheteurs, sur des missions de trois à neuf mois au sein des entreprises », explique un Olivier Wajnsztok qui souhaite se démarquer des cabinets de conseil traditionnels, quitte à polémiquer : « Les directeurs achats en ont marre de voir débarquer des consultants qui en apprennent davantage que ce qu'ils n'apportent, avec une vision purement théorique des achats. Nos équipiers achats sont issus du sérail, ils comprennent les contraintes, y compris celles qui ne sont pas exprimées. Ils interviennent seul ou à plusieurs, pilotés par un manager achats de chez AgileBuyer toujours issu de l'opérationnel. » Le panel des familles traitées se veut très large puisque cela concerne aussi bien les achats de production que les achats hors production. La prestation est facturée au forfait selon l'expérience (ou le grade) de l'équipier et la durée de la mission. À noter que pour des opérations plus ponctuelles, AgileBuyer propose également des missions de conseil traditionnelles.

Par ailleurs, le coaching d'acheteurs est l'autre grande nouveauté proposée par AgileBuyer. « L'objectif de ce service est de

Les directeurs achats
en ont marre de voir
débarquer des consultants
qui en apprennent
davantage que ce
qu'ils n'apportent.

Olivier Wajnsztok, AgileBuyer

contribuer à la montée en compétence technique ou comportementale d'un acheteur en devenir dans son entreprise », précise Olivier Wajnsztok. Concrètement, il s'agit d'accompagner un acheteur au quotidien, « par petites touches », sur une période plus ou moins longue. Après un bilan de compétences, des exercices pratiques sont prévus à intervalles réguliers, y compris en situation réelle au cours d'une négociation par exemple. La prestation est facturée au forfait. L'acheteur peut également contacter son coach à tout moment. Ici, AgileBuyer entend prendre le contre-pied des formations traditionnelles. « Les acheteurs y passent en général de bons moments mais un mois plus tard, ils ont tout oublié et ne mettent quasiment rien en pratique », ironise Olivier Wajnsztok, un professionnel des achats qui ne compte pas, lui, se faire oublier.

S. de B. ■

AgileBuyer

- Propose trois types de prestations :
 - équipiers achats ;
 - conseil traditionnel ;
 - coaching d'acheteurs.
- Franchisé exclusif TradingPartners en France et en Belgique.

① www.agilebuyer.com