



**Okaveo, la plateforme de pilotage et management des achats, accélère sa croissance**

Savez-vous que **seulement 15%** des **organisations achats** ont initié un **projet de transformation digitale** de ses outils et dispositifs de pilotage ?

Dans le contexte actuel, la fonction achats est devenue d'autant plus stratégique que les difficultés d'approvisionnement se multiplient et que les entreprises subissent l'inflation galopante. Elles sont ainsi contraintes à trouver des solutions pour maîtriser leurs coûts et réduire leurs risques.

Les directions achat sont donc nombreuses à effectuer leur transition digitale, afin de réussir à :

- Travailler plus efficacement et plus rapidement ;
- Simplifier la collaboration avec leurs différents interlocuteurs internes (clients internes, direction générale, DAF, ... et leurs fournisseurs ;
- Gagner du temps.

D'où le succès d'**Okaveo**, la plateforme qui facilite le pilotage et le management des achats !

Créé en 2017 PAR des acheteurs POUR des acheteurs, ce système d'information achats centralise toutes les données concernant les dossiers et projets achats pour tous les acteurs concernés, à un seul et unique endroit, accessible en quelques clics.

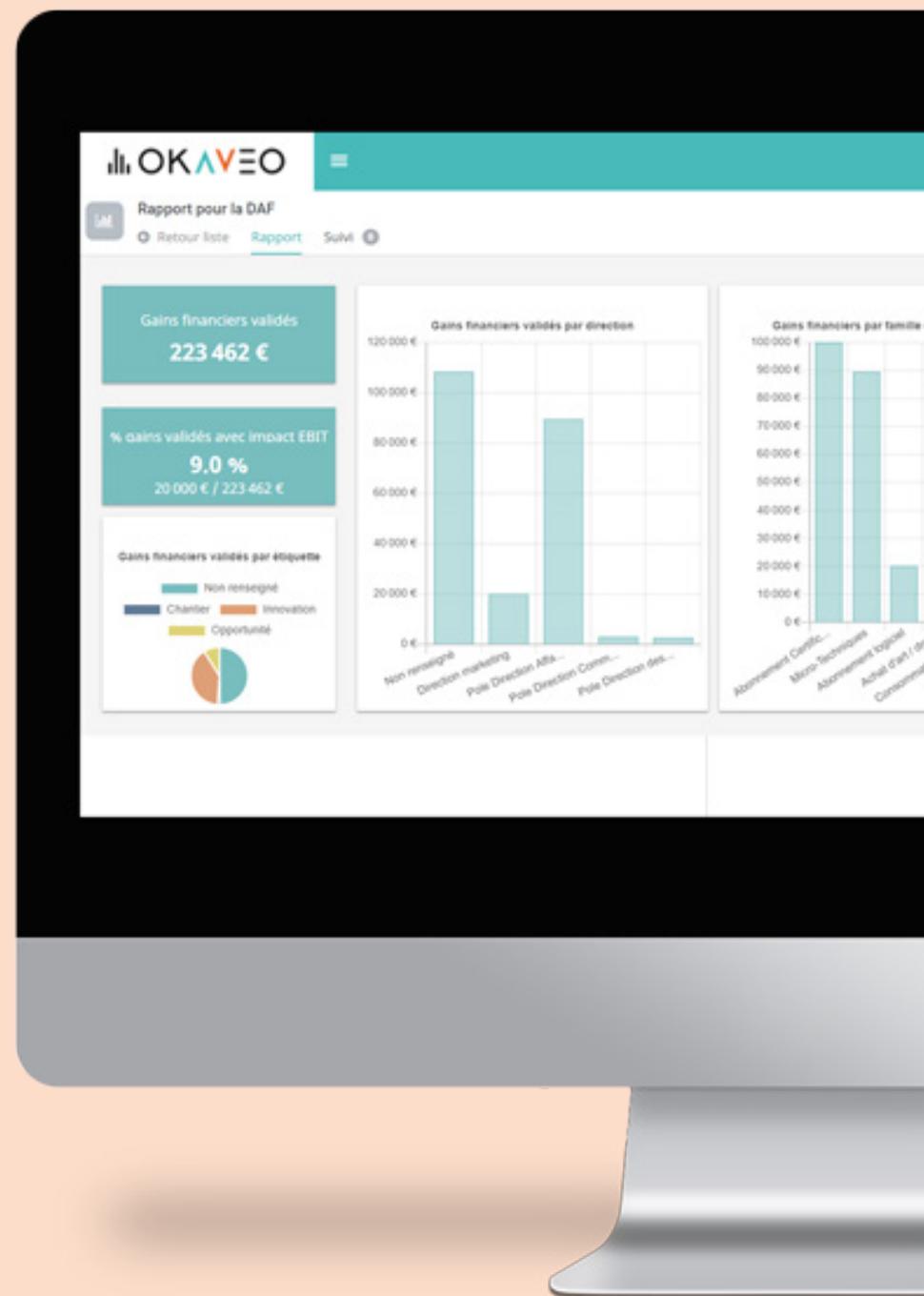
Déjà utilisé par de nombreuses entreprises et collectivités publiques (Métropole de Marseille, groupe Action Logement, Groupama, la Caisse Nationale d'Assurance Vieillesse, CHU de Nancy, Rennes, Brest, la Région Sud, le Parc Astérix, ...), **Okaveo continue de se développer et annonce plusieurs innovations importantes.**

“

Notre ambition est de devenir un acteur de référence sur le marché du SIA auprès du secteur public, des ETI et des PME dynamiques.

Fabrice Ménelot, Président

”



## Une plateforme orientée métier pour définir les stratégies et piloter facilement les achats

Les directeurs achats manquent souvent de temps pour se focaliser sur les projets à plus forts impacts. La communication achats est irrégulière voire insuffisante, avec des données difficiles à exploiter et des freins à la coopération.

C'est pour en finir avec ce mode de fonctionnement « artisanal » que des acheteurs ont créé Okaveo, **un SIA clé en main, prêt à l'emploi et rapidement opérationnel.**

Interconnectée aux autres systèmes (fournisseurs de données, ERP, marketplace, bases fournisseurs...), la plateforme permet de :

- Piloter l'activité achats
- Suivre l'exécution des contrats ;
- Gérer la relation fournisseurs ;
- Suivre et communiquer la politique achats responsables
- Manager les clients internes ;
- Communiquer en temps réel ;
- Visualiser des tableaux de bord ;
- Construire la feuille de route achats et piloter les objectifs ;
- Définir des stratégies et réaliser les dossiers d'achats...

## Les (grands) petits plus

Okaveo prouve qu'il est possible d'associer digital et service !

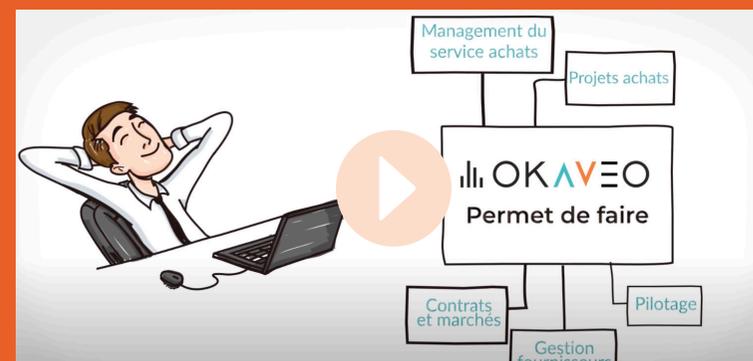
« Nous ne sommes pas un éditeur informatique qui connaît les achats ; Okaveo est une solution au service du développement de l'organisation achats. Nous sommes des acheteurs qui veulent exploiter tout le potentiel de la technologie pour améliorer la performance des organisations. » précise Fabrice Ménelot

Dans le monde du SIA (système d'informations achats), ce logiciel "nouvelle génération" fait figure de pionnier :

**Une expertise métier.** Il a été conçu par des acheteurs, pour des acheteurs : il prend donc en compte toutes les spécificités de la réalité "du terrain".

**Une réelle simplicité.** À contre-courant des tendances actuelles, Okaveo met l'accent sur le confort de l'utilisateur. Exit donc les fonctionnalités inutiles et les logiciels complexes qui ne sont jamais utilisés. Fabrice Ménelot, précise : " On ne fait pas tout ; mais ce que l'on fait, on le fait très bien, et souvent mieux que nos concurrents !"

**Une mise en place réalisée par les équipes d'Okaveo.** Ce sont les consultants de la Dream Team qui s'en chargent, et non des intégrateurs. Tous sont spécialistes en organisation achats.

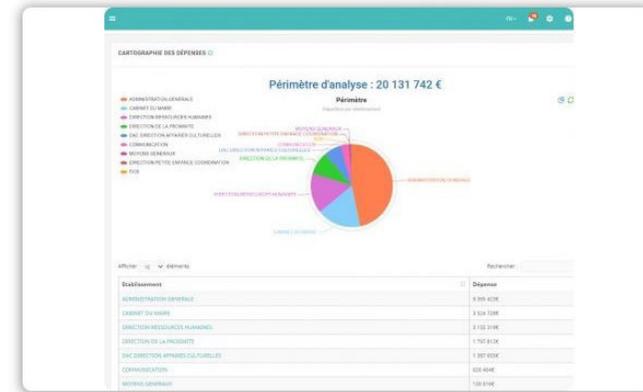
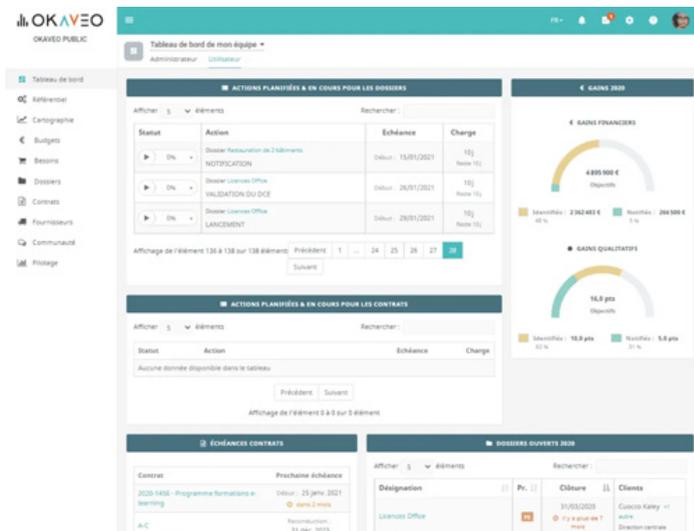


# Une accélération de croissance à 360° pour répondre à une forte demande

Avec l'appui de nouveaux partenaires financiers, Crop and co, la société qui édite Okaveo, va disposer des fonds nécessaires à son développement.

3 principaux axes de travail sont menés pour atteindre les objectifs ambitieux de croissance :

- Le **développement des solutions** Okaveo Publik et Okaveo Smart ; renforcement de l'équipe digitale et investissements technologiques
- La mise en place d'**une direction clients** avec la volonté de rester focalisé sur la satisfaction des clients ; créations de postes et poursuite des actions de marketing et communication (contenus, événements et publicité) ;
- Le renforcement de **l'accompagnement métier achats** pour nos clients avec la proposition de **nouveaux services** ; dossiers opérationnels et formation en ligne



La société lyonnaise va accélérer son **programme partenarial** ; « c'est un sujet important pour proposer à nos clients un écosystème interconnecté. Et nous allons devoir apprendre à travailler avec des partenaires / concurrents ; ) », précise Fabrice Ménélot

## 1 socle technologique identique, mais 2 Okaveo

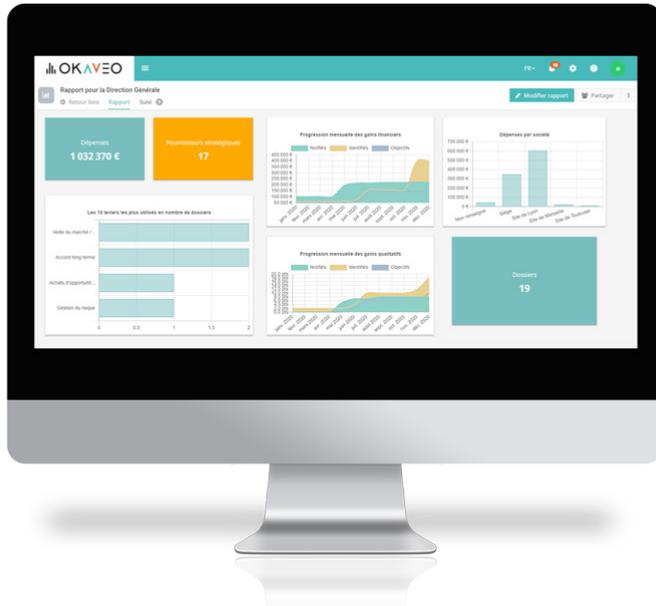
Okaveo va désormais se décliner en deux versions :

**Okaveo Publik**, dédié aux clients soumis à la réglementation et au code de la commande publique ; les collectivités (métropoles, région, département ...), les acteurs du logement (bailleurs sociaux) et les organisations publiques.

**Okaveo Smart**, dédié aux PME et ETI.

Enfin, pendant cette évolution sur le plan stratégique 2023-2025, les dirigeants étudieront les possibilités de croissance externe pour atteindre plus vite leurs objectifs.

“ Les abonnements Okaveo dépasseront le million d'euros en 2023. ”



## Des nouveautés lancées dans les mois à venir

- Des fonctionnalités de **Sourcing** avec l'utilisation intelligente de l'**Open Data** :
- Le suivi de tous les programmes liés aux **Achats Responsables** : **spaser** pour les acteurs publics + tableau de bord et suivi pour les acteurs privés ;
- Une **interconnexion à l'écosystème achats** : les ERP pour Okaveo Smart et les profils acheteurs pour Okaveo Publik. Les acheteurs profiteront ainsi d'une plateforme unique pour gérer tout leur flux de travail en amont de l'exécution
- Un module leur permettant de créer et suivre leurs **Stratégies Achats**.

Ces évolutions se feront au bénéfice du métier achats, avec toujours plus de services sur la plateforme. « Nos clients sont et resteront au cœur de notre développement. » conclue Fabrice Ménelot

## Les Matinales Achats

Ces rendez-vous de partage de bonnes pratiques se dérouleront partout en France dès la rentrée :

- Vendredi 9 septembre à Rennes ;
- Mardi 11 octobre à Paris ;
- Vendredi 4 novembre à Toulouse ;
- Vendredi 18 novembre à Dijon.





## Crop and co, acteur reconnu du conseil achats en France

Crop and co est un acteur “historique” de l’accompagnement des organisations achats du secteur public et privé. Créée en 2004, cette société de conseil a ainsi évolué aux côtés de **plus de 400 structures durant 18 ans.**

En 2017, elle a pris une nouvelle orientation stratégique en lançant la plateforme digitale **Okaveo**, développée en co-construction avec ses clients. En effet, ces derniers ne parvenaient pas à trouver sur le marché le logiciel dont ils avaient besoin au quotidien.

Avec un engagement fort : **développer Okaveo en autofinancement.**

“

Nous n’avons pas succombé aux sirènes de la levée de fonds, sport devenu national pour les startups. Grâce au soutien de nos clients, nous pouvons donc proposer une solution complète, viable, et déjà rentable financièrement.

**Fabrice Ménelot, Président**

”

Aujourd’hui, Crop and co reste fidèle à sa mission initiale : aider ses clients à développer la performance de l’organisation achats. Pour atteindre cet objectif, elle propose trois prestations complémentaires : le conseil en organisation, la formation et le système d’informations achats.

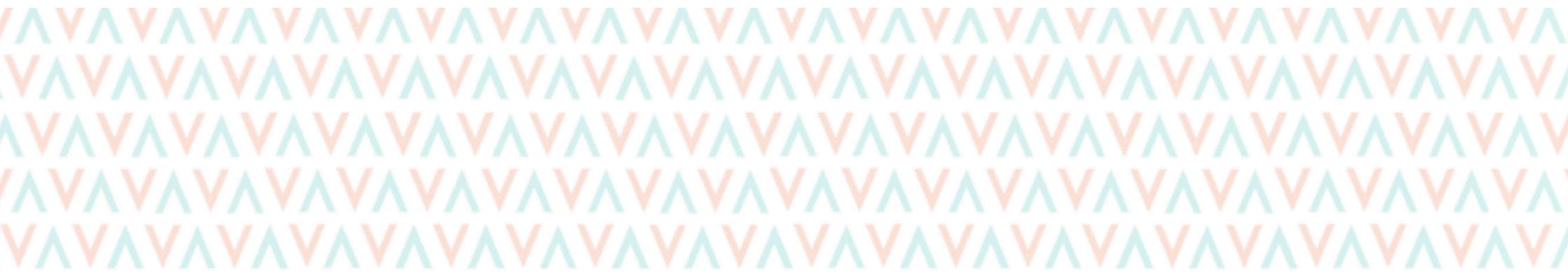
**CROP & CO**  
Organisations Achats Performantes

## A propos de Fabrice Ménelot, le fondateur

Fabrice Ménelot est un expert des achats, un métier qu'il pratique depuis plus de 30 ans. Président de préside Crop and co, il anime également des conférences et des séminaires.

Son parcours en quelques dates clés :

- 1989 : Découverte du métier achats chez Saint-Gobain.
- 1991 : Fabrice intègre l'industrie pharmaceutique (American Cyanamid puis Wyeth Lederle), où il fera l'essentiel de sa carrière.
- 1995 à 2002 : Il exerce en tant que Directeur des achats hors production au sein du groupe Fournier. Il crée notamment en 2001 "le réseau des achats", premier site communautaire des acheteurs.
- 2002 : Il rejoint bioMérieux pour devenir Vice-président purchasing.
- 2004 : Fabrice crée Crop and co avec son associé David Lahille.
- 2005 : Ils lancent La Conférence Achat à Lyon, un rendez-vous annuel de la profession.
- 2016 : Création d'Okaveo, la plateforme de pilotage et management des achats.
- 2021 : Création de MasterClass-Achats, un site de formation à distance pour les acheteurs.
- 2021 : Création du blog Apprendre-les-achats, pour accompagner les acheteurs qui veulent se développer et améliorer leurs pratiques du métier achats.



## Pour en savoir plus

🌐 Okaveo : <https://www.okaveo.com/>

🌐 Crop and co : <https://www.cropandco.com/>

## Contact presse

👤 Fabrice Ménelot

✉ [fabrice.menelot@cropandco.com](mailto:fabrice.menelot@cropandco.com)

☎ 06 19 96 49 77