CONSEIL ET FORMATION

Pepper Buy : optimisation des achats et réseau de prestataires

▶ Guillaume **CUGIER**

Pepper Buy, la société de services créée par Mathieu Allart, continue de progresser. Après avoir proposé l'accompagnement et l'optimisation des achats, ainsi qu'un volet formation, elle ouvre un réseau de prestataires de proximité, toujours avec l'objectif d'optimiser les frais de structure et d'achat.

Il a travaillé pour le groupe Redcats et quatre années chez Okaïdi avant de décider d'utiliser son expérience pour créer sa propre entreprise. Et le moins que l'on puisse dire, c'est que Mathieu Allart est un homme de projet : "*Le DUT GEA en poche, j'ai complété ma formation par une licence de gestion effectuée sous forme d'un contrat de qualification. C'est à cette période que j'ai intégré La Redoute.*" Chargé de mission puis gestionnaire des contrats-cadres, il faisait de l'optimisation au niveau des frais de structure et des achats. "*Fort de ces deux expériences, j'avais besoin d'un nouveau challenge*", poursuit-il. Cela faisait également plusieurs années que ce jeune homme originaire d'Auchel, dans le Pas-de-Calais, avait en tête un concept : celui d'une société de conseil et de services. Pepper Buy, basée à La Gorgue et créée fin 2014, décline ses services autour de quatre axes : accompagner, transmettre, former et agir. "*Mes interventions consistent à donner un savoir-faire et le transmettre aux collaborateurs, tout en leur apportant une méthodologie et des outils dédiés.*" Ajoutons à cela des formations spécifiques avec des modules management, référencement web et optimisation.

Un réseau. Dernière pièce du puzzle créé par Mathieu Allart, qui voulait agir pour le développement de l'économie régionale, un réseau de prestataires de proximité. Il a été lancé en octobre 2015. "*Le principe est simple : je référence des experts dans leur domaine professionnel. Je ne voulais pas faire un 'Page jaune* bis'*, mais dresser une qualification des prestataires. J'ai voulu créer un outil complet et performant.*" Mathieu fait du sourcing, rencontre de potentiels prestataires, vérifie leur professionnalisme avant de leur proposer de rejoindre son réseau. "*Ils sont libres de s'inscrire sur la plate-forme Pepper Buy et peuvent choisir entre plusieurs formules et plusieurs niveaux de prestation.*" S'ils peuvent s'inscrire gratuitement sur le site, les prestataires peuvent aussi se faire référencer moyennant

ACT'Presse

Mathieu Allart avait le concept de son entreprise en tête depuis une dizaine d'années. Il attendait d'avoir assez de maturité pour se lancer.

9,90€, 19,90€ ou 29,90€, ce qui leur permet d'avoir accès à des services supplémentaires leur permettant d'avoir une meilleure visibilité sur la plate-forme. En quelques mois, le réseau Pepper Buy a recruté 180 prestataires dans 27 domaines d'activité. Pour animer ce réseau, Mathieu Allart utilise les réseaux sociaux, édite une newsletter, tout en recrutant de nouveaux prestataires. Suivi par la BGE tout au long du processus de création, son projet a été remarqué au point d'avoir été lauréat du concours Talents sur le secteur d'Hazebrouck-Armentières. "*Lauréat régional, j'irai défendre mon concept au concours national à Paris.*" Prochaine étape pour Pepper Buy : devenir une référence à l'échelle des Hauts-de-France, avant de dupliquer le concept dans d'autres régions sous forme d'une franchise Pepper Buy. ■