

Acheter et vendre malin avec Bobex !

Créée en 2000, Bobex.com SA, entreprise européenne, leader dans le domaine des places de marché BtoB en ligne, avec 170 catégories d'achat, 10 000 visiteurs uniques chaque jour et plus de 100 000 entreprises inscrites sur son portail, évolue pour permettre aux entreprises de trouver encore plus rapidement leurs prestataires en ligne. Interview de Jean-Louis Van-Marcke, Directeur Associé et co-fondateur de Bobex lancé en France en 2005.

Quel est le concept de Bobex ?

Contrairement aux achats réguliers tels que les achats de matières premières, les PME/PMI ont peu de contacts fixes avec des fournisseurs pour leurs achats « non-récurrents » ou « non stratégiques ». Ces achats ne se déroulent pas toujours de façon optimale. Pourtant cette activité représente souvent plus de 50% des achats d'une entreprise. Bobex, au travers de sa place de marché on-line, aide les acheteurs en leur permettant de déposer leurs demandes de devis gratuitement sur notre site, en trouvant pour eux, plus facilement, des partenaires ciblés grâce à un accompagnement dans la définition de leurs besoins et en améliorant leur position de négociation en recevant, directement et sans intermédiaire, les devis émis par les fournisseurs. Notre particularité réside aussi beaucoup dans notre neutralité complète et transparente et nos contrôles de qualité.

Comment fonctionne Bobex.fr ?

Des entreprises peuvent soumettre des demandes de devis sur notre place de marché, auxquelles d'autres entreprises peuvent répondre avec des offres sur mesure. Un acheteur a ainsi la possibilité de comparer facilement et rapidement des offres de plusieurs fournisseurs qualifiés. Nous veillons à trouver la meilleure correspondance et assure des contrôles de la qualité. Les entreprises peuvent s'adresser à notre place de marché pour des travaux d'impression, des offres de transport, du matériel informatique, des services de graphisme, etc. Nous sommes actuellement présents dans sept pays européens et nous disposons d'une place de marché dans chacun de ces pays.

Bobex se met aussi à l'heure du Web 2.0 ?

Nous souhaitons accompagner encore plus efficacement les PME-PMI dans leurs recherches de fournisseurs et de clients. Les nouvelles technologies créent de nouveaux usages et de nouvelles pratiques. Le Web 2.0 en est la parfaite illustration. Il permet de communiquer plus largement, plus

The screenshot shows the Bobex.fr homepage. At the top, there's a navigation bar with links like 'Accueil', 'Demande de devis', 'Mon Bobex', and 'Annuaire'. Below this, a central section titled 'Acheteurs et fournisseurs se rencontrent sur Bobex' outlines a four-step process: 1. Déposez votre demande de devis, 2. Recevez des offres, 3. Comparez et décidez, and 4. Recevez des offres de fournisseurs qualifiés. To the right, there's a sidebar with sections like 'Espace fournisseurs', 'Place de marché Bobex' (highlighting 100,000 users and 35,000 projects), and a 'Sondage' (survey) about price increases. The main content area lists various product categories such as 'Bureautique & mobilier', 'Informatique (SII)', 'RH & Secrétariat', etc.

This screenshot shows a section titled 'Comment fonctionne Bobex?' with three columns: 'Acheteur', 'Fournisseur', and 'Bobex'. It details the workflow from a buyer posting a request to a supplier providing a quote, and how Bobex facilitates this process, including quality control and payment security.

rapidement avec plus de souplesse. Il simplifie considérablement les mises en relations et le travail collaboratif. Bobex.fr, leader dans ce domaine, déploie un ensemble de nouvelles fonctionnalités inspirées du « business model » du Web 2.0, afin d'offrir aux entreprises un lieu d'échange flexible, rapide rassurant et efficace pour simplifier leur processus d'achats non stratégiques.

Bobex est une véritable force de vente en ligne ?

Chaque mois, ce sont plus de 500 demandes de devis qualifiés et vérifiés qui sont émis via la place de marché Bobex.fr. De l'impression de catalogues à la recherche de cadeaux d'affaires, toutes les offres sont directement consultables et accessibles en ligne.

Pour offrir une totale flexibilité aux prestataires inscrits sur le site, nous proposons de nouvelles fonctionnalités qui permettent d'optimiser son investissement budgétaire en fonction des périodes ou de ses possibilités financières et d'améliorer la gestion de son compte utilisateur. Ne payer que ce que l'on consomme vraiment, voici une nouvelle démonstration de pratique directement issue du web 2.0 ! Bobex.fr, dans le cadre de sa nouvelle offre tarifaire, propose une plus grande souplesse aux entreprises qui souhaitent recevoir automatiquement par e-mail les demandes de devis liés à leur secteur d'activité. Les réponses aux demandes de devis sont directement transmises au client.

Interview : Agence Paris Presse

bobex.fr
Acheter et vendre malin

Bobex.com SA
Tél. : 01 70 61 97 29
Fax : 01 70 24 76 25
info@bobex.fr
www.bobex.fr