

ENTITÉ DU GROUPE RAINBOW PARTNERS, NEOBUY, CABINET DE CONSEIL SPECIALISTE DES ACHATS, DEVIENT PARTENAIRE DU « CLUB ACHAT EMLYON ALUMNI »

Paris, le 28 février 2024 – NEOBUY et emlyon business school annoncent la signature d'une convention de parrainage : NEOBUY devient officiellement parrain du « Club Achat emlyon alumni ». Entité du Groupe RAINBOW PARTNERS (103M€ CA – 980 collaborateurs), NEOBUY accompagne plus de 30 clients grands comptes à Paris et Lyon.

Spécialiste de la Transformation et de la Digitalisation des Achats depuis plus de 15 ans, au sein de grandes entreprises à dimensions internationales, NEOBUY rejoint à son tour le prestigieux réseau de partenaires emlyon business school en tant que parrain du « Club Achat » jusqu'en 2025.

La signature de ce partenariat survient entre Nacim MAHJOUBI, co-fondateur et CEO du cabinet de conseil NEOBUY et Géraldine CAUNESIL, Directrice des Achats du Groupe emlyon business school, tous deux alumni et ex-étudiants de l'école (promotion 2004). L'objectif de ce partenariat est de contribuer à l'animation du réseau Alumni « Club Achats », de partager les retours expérience des consultants NEOBUY et de mettre en place des actions de networking à l'échelle locale (région Aura) et Nationale à destination de la communauté Achats.

« En tant qu'ancien étudiant d'emlyon business school, faire le lien entre l'activité conseil de NEOBUY, les problématiques rencontrées par nos clients et la communauté Achats d'emlyon était devenu une évidence pour moi ! C'est un retour aux sources, en quelques sortes... Notre objectif est de jouer un rôle de facilitateur au sein de la communauté pour favoriser son développement et accompagner les carrières, en partageant nos expériences et nos uses-cases » explique Nacim Mahjoubi, Directeur Associé de NEOBUY (Groupe RAINBOW PARTNERS)

« Un premier événement à destination de la communauté Achats et de quelques clients, est prévu le 19 Mars prochain sur l'importance de Data au cœur des enjeux RSE des Directions Achats. Une table ronde qui s'annonce très intéressante avec plusieurs intervenants prestigieux » rajoute Nacim Mahjoubi.

« En tant que Directrice des achats de l'école et alumni du Mastère Acheteur Manager International, je suis ravie de contribuer au rayonnement de la fonction Achat parmi les membres de la communauté emlyon et désormais avec l'aide de notre parrain Neobuy à la plus large échelle possible ! emlyon business school a le statut de société à mission et sa raison d'être est de former et d'accompagner tout au long de leur vie des leaders éclairés qui transforment les organisations avec efficacité pour une société plus juste, solidaire et respectueuse de la Planète. Je suis profondément convaincue que les acheteurs sont des entrepreneurs du changement, qui transforment les organisations, afin de faire face aux enjeux d'un monde en profonde mutation » conclue Géraldine Caunesil, Directrice des Achats du Groupe emlyon et co-présidente du « Club Achat ».

En phase avec son plan de croissance « Ambition 2027 », le Groupe RAINBOW PARTNERS ambitionne de doubler la taille de ses effectifs à horizon 2027 et d'accélérer sa croissance à l'international.



De son côté, emlyon business school a dévoilé fin janvier 2024 son Plan stratégique « Résonances 2028 » et son ambition pour les cinq prochaines années : faire en sorte que les étudiants et étudiantes, professeurs et toutes les équipes d'emlyon business school apportent des réponses aux grands enjeux du présent et du futur. En 2021, emlyon business school avait lancé le plan « Confluences 2025 » avec pour l'objectif de figurer parmi les dix meilleures business school européennes. Cet objectif a été atteint dès 2023.

Avec le plan « Résonances 2028 », construit avec toutes ses parties prenantes, emlyon business school rentre dans une nouvelle phase pour aller encore plus loin dans son ambition, sans changer de cap.

À PROPOS D'EMLYON BUSINESS SCHOOL

Fondée en 1872 par la CCI de Lyon, emlyon business school accueille 9 050 étudiantes et étudiants de 125 nationalités sur 6 campus dans le monde (Lyon-Écully, Saint-Étienne, Shanghai, Paris, Bhubaneswar et Mumbai). emlyon s'appuie sur une Faculté de 166 professeures et professeurs-chercheurs internationaux et un réseau de 200 partenaires académiques à travers le globe pour proposer des parcours d'apprentissage d'excellence et ouverts sur le monde. L'École compte une communauté de 41 700 diplômées et diplômés dans 130 pays. Société à Mission depuis juillet 2021, emlyon a pour raison d'être de : « former et accompagner tout au long de leur vie des personnes éclairées qui transforment les organisations avec efficacité pour une société plus juste, solidaire et respectueuse de la planète ». Sa pédagogie de « makers » étroitement action et réflexion. Elle place l'hybridation des compétences et la responsabilité sociale au cœur de ses programmes de formation pour faire se rencontrer le meilleur des mondes socio-économique et académique. Son plan stratégique « Résonances 2028 » réaffirme l'importance de « l'esprit maker » qui anime les étudiants et constitue l'ADN d'emlyon depuis sa création. Le plan est construit autour des 5 qualités attendues des « makers », les étudiants emlyon, pour qu'ils deviennent entrepreneurs du changement à savoir : l'excellence académique ; l'esprit d'entreprendre ; l'engagement ; les savoirs hybrides ; la résonance avec la société. En savoir plus sur emlyon business school : www.em-lyon.com

À PROPOS DE NEOBUY

Fondé en 2020, NEOBUY est un cabinet de conseil expert en Transformation et en Digitalisation des Achats. Depuis sa création, NEOBUY accompagne les grands groupes français et internationaux dans leur transformation sur l'ensemble de la chaîne de valeur des Achats et des Opérations. La mission du cabinet est simple : aider à améliorer leurs compétitivités et leurs agilités au travers de solutions innovantes et pragmatiques. En 2024, NEOBUY c'est plus de 72 experts des Achats au service 30 clients grands comptes.

NEOBUY est une entité du Groupe RAINBOW PARTNERS.

En savoir plus sur NEOBUY : <https://www.neobuy.fr/>

À PROPOS DE RAINBOW PARTNERS

Créée en 2007, à l'initiative de QUANTEAM, pure player du conseil en Finance de Marché et d'ASIGMA, cabinet de conseil expert des métiers de l'Assurance, RAINBOW PARTNERS est un groupe de conseil multi-spécialistes, présent en France et à l'International : Paris, Lyon, Londres, New-York, Montréal, Bruxelles, Luxembourg, Casablanca, Genève, Lisbonne et Porto. RAINBOW PARTNERS rassemble neuf cabinets de conseil, tous spécialisés dans un secteur d'activités (Banque, Finance, Assurance, Industrie) ou un domaine de compétence transverse (Blockchain, Data, IA, Achats, Transformation, Cybersécurité, Relation Client, Financement de l'Innovation...). RAINBOW PARTNERS, c'est plus de 103M€ de CA et 980 collaborateurs au service de 89 clients grands comptes en 2023.

En savoir plus sur RAINBOW PARTNERS : <http://www.rainbowpartners.com/>

LES CABINETS DU GROUPE RAINBOW PARTNERS

Les cabinets de conseil, entités du groupe RAINBOW PARTNERS sont :

- Quanteam (Banque/Finance)
- Asigma (Assurances)
- Aybo (Industrie / Transformation)
- Gradient (Data/AI)
- Neobuy (Achats)
- Ohana (Relation Client)
- Cyberskills (cybersécurité)
- Archimed Partners (Financement de l'Innovation)
- Ceres Advisory (Blockchain/Web3)

SUIVRE EMLYON BUSINESS SCHOOL, NEOBUY ET RAINBOW PARTNERS SUR

 <https://www.linkedin.com/school/em-lyon-business-school/>

 <https://www.linkedin.com/company/neobuy/>

 <https://www.linkedin.com/company/rainbowpartners/>



Pour Neobuy

Guillaume BASTIDE

Directeur Marketing & Communication
guillaume.bastide@rainbowpartners.com



Pour emlyon alumni

Emeline CHEVALLIER

Responsable Offre et communication,
Direction Advancement & Alumni Relations
chevallier@em-lyon.com