



**“Savoir écouter
et agir
est primordial
dans une telle
collaboration”**

Marc Chambon

▮ Quelques mots sur Diétal

Diétal est un groupe privé industriel européen qui développe et fabrique des luminaires. **Nous sommes spécialisés depuis 1979 dans la conception et la fabrication d'appareils d'éclairage intérieur fonctionnel.** Avec un chiffre d'affaires de plus de 40 millions d'euros en 2010 (dont 50 % à l'export), nous sommes aujourd'hui leader sur le marché européen grâce notamment à un important site de production établi en Roumanie. Nous nous attachons à fabriquer et commercialiser des produits qui respectent scrupuleusement les exigences internationales tant en matière sociale qu'environnementale.

▮ Quelle est la situation des achats au sein de Diétal ?

Notre pôle achat est engagé dans tous les processus d'élaboration des projets (conception, transformation, fabrication). Pour cela, **nous nous appuyons sur un réseau international de fournisseurs.** Mais par manque de temps et de compétence, il nous était impossible de développer notre direction des achats à son maximum, en particulier sur certains secteurs initialement jugés moins stratégiques. **Nous avons donc fait appel à Crop and co pour une action de rattrapage de compétitivité sur le secteur achats.**

▮ Comment cela s'est-il déroulé ?

Très bien. Après un diagnostic, nous avons décidé de solliciter l'aide de Crop and co et **nous avons travaillé en étroite collaboration en 2009 pendant environ 6 mois sur l'optimisation des achats, la vérification de la compétitivité et l'organisation d'appels d'offres.** Crop and co a d'abord hiérarchisé les familles d'achat avant de les retravailler dans le détail, de les reconfigurer puis de préparer l'appel d'offres. Crop and co s'est bien adapté au projet, ils ont su éviter les écueils en amont. Et quand il y a eu quelques occasions de tiraillements entre certaines personnes, Crop and co a toujours su attraper les perches tendues.

▮ Quel impact cela a-t-il eu sur Diétal ?

Un gain de temps et d'argent ! Évidemment, les effets sont limités dans le temps, puisque les offres les mieux placées un temps ne le sont plus forcément 12 mois après. Il faudrait donc refaire cela régulièrement, tous les 3 à 4 ans si possible.



Comptez-vous les recontacter ?

On s'est posé la question récemment, car nous allons faire une opération similaire sur notre usine en Roumanie. Nous sommes donc en train d'étudier la question.

Du point de vue relationnel, comment avez-vous trouvé votre collaboration avec Crop and co ?

Avec Crop and co, j'ai toujours eu la sensation qu'ils ont véritablement la volonté de trouver des solutions à chaque problème. **Ils savent aussi bien écouter qu'agir, ce qui est forcément primordial dans une telle collaboration.**

À propos de Crop and co

Depuis 2004, **Crop and co** offre à ses clients, un accompagnement global sur les achats grâce à 4 métiers essentiels : conseil en stratégie et organisation achats, formations et développement de compétences achats, négociation de dossiers achats, recrutement et délégation d'acheteurs. Cette stratégie gagnante a permis à **Crop and co** de s'imposer comme un acteur majeur, expert des achats en France. Déjà implanté à Lyon, Paris et Marseille, l'entreprise continue son ascension avec la mise en place de partenariats à Casablanca et Barcelone.

Pour en savoir plus : www.cropandco.com