

## **Rudy AERTGEERTS, Directeur Général de CRH Belgique, témoigne...**

**« ONE STOP, n'est pas un simple fournisseur, mais une véritable extension de notre activité... »**

Avec un effectif de 60 000 personnes et un CA de 12,8 milliards d'euros en 2004, CRH est un « géant » du monde des matériaux de construction !

L'entreprise, qui joue dans la cour des grands, exporte aujourd'hui dans tous les pays européens, au départ de ses usines implantées au niveau mondial.

Depuis 1 an, l'entité du Benelux, spécialisée dans la préfabrication en béton, a engagé une solide collaboration avec ONE STOP Outsourcing ...

Son Directeur Général, Rudy Aertgeerts, dévoile les retombées de cette fructueuse expérience...

### **1- Comment est née votre relation avec ONE STOP ?**

« J'ai rencontré Patrick Bogaerts (Directeur Général de ONE STOP) en 2004, grâce à une relation commune. Par le passé, nous avons déjà envisagé d'acheter en Chine compte tenu des prix extrêmement attractifs qui y sont pratiqués.

Toutefois, la barrière de la langue, la distance, la culture et la taille du pays sont autant de contraintes dissuasives...

Toutes les entreprises sont aujourd'hui curieuses d'approcher la Chine mais y engager des affaires reste une épreuve complexe !

Nous avons donc très vite décelé en ONE STOP, l'opportunité d'acheter dans les pays asiatiques avec facilité. La prise en charge des projets de A à Z, un coût inférieur et un gain de temps et d'énergie ont été des éléments déterminants dans le choix de partenaire ».

### **2- Quel type de relation commerciale entretenez-vous aujourd'hui avec eux ?**

« Nous entretenons une relation de confiance basée sur l'échange. Il existe une réelle interaction entre nos sociétés. De cette étroite relation est née une synergie constructive. ONE STOP, n'est pas un simple fournisseur, mais une véritable extension de notre propre activité, une structure qui nous apporte des solutions que nous n'aurions pas envisagées. Par exemple, pour les tests sur les bétons, nous utilisons des cubes en fer. Nous avons demandé une étude pour obtenir ce produit moins cher en Chine. Finalement, ONE STOP nous a proposé un produit en plastique qui procure les mêmes avantages, avec deux attraits supplémentaires non négligeables : le prix et la maniabilité du produit ! »

**« Avec ONE STOP Outsourcing, on achète une solution, pas un produit. »**

### **3- Que vous a apporté cette collaboration, quelle plus-value pour votre entreprise ?**

Sur un plan financier, une réduction de coût des achats suffisamment conséquente pour engendrer une meilleure rentabilité commerciale des produits. Par ailleurs, sur un plan psychologique, nous avons davantage pris conscience que le changement pouvait être facteur extrêmement bénéfique à notre développement !

### **4- Quels sont vos projets de développement avec ONE STOP et la Chine à moyen long terme ?**

Nous envisageons d'élargir la gamme de produits achetés en Chine. ONE STOP recherche d'ores et déjà, de nouvelles solutions....

Par ailleurs, nous nous orientons vers un rapprochement entre ONE STOP et les autres usines de CRH qui portent un intérêt croissant à ce pays et sont, au même titre sensibles, à une politique de réduction des coûts efficace et pérenne.

**« A moyen long terme, toutes les entreprises seront contraintes de faire appel à la Chine si elles souhaitent rester compétitive, dans ce vaste univers concurrentiel. »**