

# Bien plus qu'une mesure d'économies

**Le Client:** Coopérative  
Hoogstraten (Belgique)

**Secteur:** Horticulture/  
alimentation (fruits et légumes)

**Catégories de coûts analysées:**  
Énergie, assurances, vêtements  
de travail, entretien de jardin,  
entretien de chariots élévateurs,  
télécommunications, matériel  
bureautique

«ERA nous a proposé un exercice objectif. Ils ont une vue d'ensemble du marché et leur cœur de métier consiste à chercher des pistes d'économies dans toutes sortes de catégories de frais. Cette expertise, ils la partagent avec nous. De plus, sans coup de pouce extérieur, ce genre de dossier est souvent relégué au bas de la pile. Grâce à ERA, nous restons vigilants.»

Gaston Opdekamp,  
Managing Director, Coopérative Hoogstraten

## LE RÉSULTAT:

Outre des économies sur le plan financier (110 000 € par an), un changement de mentalité au sein du personnel et une relation plus forte avec les fournisseurs.

**L'interlocuteur d'Expense Reduction Analysts:**

Koen Poels



**Hoogstraten est une société coopérative qui propose des fruits et légumes sains, sûrs et cultivés de manière durable. Les fraises, tomates, poivrons, kiwaïs, etc. sont produits avec passion dans les champs avoisinants et en serres. La Coopérative Hoogstraten veille à ce que tous ces bacs de fruits et de légumes arrivent à destination. Or, un domaine de 20 hectares suppose aussi beaucoup de gestion et d'entretien des installations.**

Le principe 'no cure, no pay' a convaincu la Coopérative Hoogstraten de s'engager dans un exercice de recherche d'économies avec ERA. Ensemble, ils ont analysé les coûts liés aux produits et services non stratégiques. Ensuite, les fournisseurs présents sur le marché ont été scrupuleusement comparés, ce qui a permis de lancer des négociations. Qui offre le meilleur service et la meilleure qualité, et à quel prix?

En matière d'assurances, d'importantes sources d'économies ont été identifiées. «Il n'est pas toujours facile d'évoquer le sujet des tarifs face à des parties avec lesquelles on collabore depuis des dizaines d'années», observe Gaston Opdekamp, Managing Director. «Mais c'est parfois nécessaire. Cela permet de renforcer la relation et de la remettre sur les rails.»

«Par ailleurs, il n'est pas toujours évident de comparer les dossiers. Après tout, on n'achète pas uniquement un produit, mais aussi une capacité et une sécurité d'approvisionnement, par exemple. Or, ces facteurs ne sont pas garantis d'avance.»

Dans sa quête d'économies, ERA souligne l'importance de réduire les frais (superflus) sans compromettre la qualité et le niveau de service. Ses avis sur l'électricité – un important facteur de coût pour la coopérative Hoogstraten – concordent avec les signaux du marché. La décision était donc facile à prendre dans ce domaine.

«En trois ans, nous avons gagné sur plusieurs fronts. Les économies réalisées n'étaient pas purement financières : le processus a aussi favorisé un changement de mentalité au sein du personnel. Nos collaborateurs posent désormais un regard plus critique sur les frais engagés. Enfin, c'est également un signal d'alarme envers nos fournisseurs, qui comprennent qu'ils ne doivent jamais cesser de se remettre en question.»

«ERA nous a proposé un exercice efficace et objectif. Ils ont une vue d'ensemble du marché et leur cœur de métier consiste à chercher des pistes d'économies dans toutes sortes de catégories de frais. Cette expertise, ils la partagent avec nous. De plus, sans coup de pouce extérieur, ce genre de dossier est souvent relégué au bas de la pile. Grâce à ERA, nous restons vigilants.»



**HOOGSTRATEN**