

EN BREF

« Il est précieux d'avoir un regard extérieur pour une meilleure analyse et pour garantir la meilleure prestation pour mes clients. »

BESOIN D'UN expert ?

PARTENAIRE DE LIPHATECH DEPUIS DE NOMBREUSES ANNÉES, **RÉMY MEISTER** DE LA SOCIÉTÉ **CAT 3D** EST ABONNÉ À LT PRO SERVICES. IL NOUS EN EXPLIQUE LE FONCTIONNEMENT...



SITE
DIAGNOSTIQUÉ

Dans le cadre de son abonnement niveau 3, Rémy Meister peut solliciter l'intervention d'un expert sur le site de son choix. Selon lui, cet accompagnement lui apporte une caution technique vis-à-vis des clients parfois très exigeants en termes de qualité de prestation, et contribue à l'image de sa société qui se développe vers cette typologie de client.

Délivrer un discours technique approfondi

Monsieur Meister traite depuis plusieurs années un site agro-alimentaire certifié à la norme BRC qui oblige le prestataire à une analyse du risque nuisibles. « Ayant l'ambition d'amener à mon client un discours technique approfondi, **je lui ai proposé l'intervention d'un expert** », explique-t-il.

« Ce site n'était pas vraiment à problème, ajoute-t-il, mais quand on a depuis longtemps la responsabilité de traitement, il est précieux d'avoir un regard extérieur pour une meilleure analyse et pour garantir la meilleure prestation pour mes clients. »

Connecté à la plateforme, Rémy Meister a demandé **l'appui d'un expert « d'un simple clic »**. Maher Al Ayya, Expert Liphatech et responsable projets, lui a répondu pour organiser une visite.

Visite de site sur mesure

« Après avoir pris contact par téléphone avec Rémy et pour avoir un premier état des lieux, j'ai demandé un plan de sanitation détaillé **afin de faire une préanalyse** », explique Maher Al Ayya. Il a ainsi pu segmenter le site en différentes zones selon le niveau de risque. Le logiciel LT prime l'a aidé à préparer les plans pour

bien programmer sa visite. « Je me suis rendu sur les lieux dans la semaine qui a suivi et avec Rémy, **nous avons rencontré la responsable qualité** pour discuter de l'historique du site et des mesures préventives appliquées », poursuit-il.

Une visite approfondie a été conjointement exécutée avec la responsable du site et Rémy. L'expert a ensuite pu **faire un rapport détaillé qu'il a envoyé à la société CAT 3D** qui a pu le transmettre à son client.

Offres de partenariat

« Nous sommes toujours en demande d'effectuer ce type d'accompagnement », déclare Maher Al Ayya. Il y a pour cela diverses raisons : une proximité avec les clients, **le contact avec la réalité du terrain** et le retour d'information récupérée.

Selon l'expert, toutes ces expériences sont bénéfiques car l'entreprise souhaite créer à travers LT Pro Services – la plateforme de services – des offres de partenariat de plus en plus demandées. « Nous pouvons constater que **la réglementation oblige à une certaine adaptation et une technicité toujours plus poussée**, précise-t-il. Nous sommes sollicités par les sociétés 3D en développement car grâce à la plateforme, nous les aidons à se perfectionner et **à se différencier** d'un point de vue communication, technique, commercial et réglementaire. »

Rémy Meister se dit satisfait du travail effectué par Maher et Liphatech. Ces échanges lui permettent d'avoir une formation continue et d'être régulièrement informé des évolutions du métier. « En tant qu'entreprise de prestations, je dois être en capacité d'apporter le meilleur service à mes clients », conclut-il. ■

RÉMY MEISTER
DE LA SOCIÉTÉ CAT 3D

