



Emmanuelle Le Guern,
Responsable Développement
Commercial Industrie, BWT



Nous constatons de la part des Services Centraux des Achats d'ENGIE, une accélération des demandes spécifiques sur la décarbonation, le cycle de vie de nos produits, etc. depuis une année environ. Ceci est très positif et, même, très en avance par rapport à de nombreuses autres entreprises sur le sujet. ”

QUATRE QUESTIONS À UNE PARTIE PRENANTE

Quelle est la nature, le contenu et l'antériorité de vos échanges avec ENGIE ?

BWT est fournisseur d'ENGIE depuis de très nombreuses années sur le domaine du traitement des eaux.

Nous sommes fabricant de matériels et de produits de traitement des eaux industrielles, sur l'ensemble du cycle de l'eau au sein de l'usine, avec une offre de service pour la maintenance et le suivi technique, tous secteurs confondus, une présence sur tout le territoire.

Nous sommes liés par un contrat-cadre européen depuis, au moins 2012, encadrant ces activités de fourniture de produits de traitement d'eau, service et équipement de base.

Nous essayons, autant que faire se peut, de proposer et mettre en œuvre nos innovations auprès d'ENGIE pour augmenter la valeur ajoutée auprès des clients finaux. Ces axes d'amélioration et innovations doivent permettre aux clients finaux de réaliser des économies d'eau, d'énergie, de produits chimiques et, aussi, de limiter leur impact sur l'environnement par la proposition de solutions plus « vertueuses ».

Dans un contexte qui voit les impacts socio-environnementaux prendre toujours plus d'importance, diriez-vous que votre relation avec ENGIE a évolué ? Si oui, de quelle manière ?

ENGIE a toujours répondu favorablement à nos demandes d'essais pour des technologies innovantes en termes environnementaux. Nous espérons que cela se poursuivra.

Nous constatons, pour autant, de la part des Services Centraux, une accélération des demandes spécifiques sur la décarbonation, le cycle de vie de nos produits, etc. depuis une année environ. Ceci est très positif et, même, très en avance par rapport à de nombreuses autres entreprises sur le sujet.

Dans le cadre du dialogue que vous avez avec ENGIE, quels sont les points forts que vous mettriez en avant ?

Avec les Achats Centraux et les Experts Techniques Centraux, le dialogue est serein, constructif avec des échanges d'informations, des partages d'expérience pour avancer sur les sujets. Nous avons vraiment l'impression d'être considérés comme des partenaires, plus que de simples fournisseurs.

Avec les équipes terrain, les liens sont très hétéroclites. Les régions où la politique Achats est bien suivie, les relations sont plus « sereines » et nous pouvons, conjointement, mettre en place des axes d'amélioration et des innovations chez vos clients ; améliorant ainsi la valeur ajoutée apportée aux clients.

Inversement, quels sont les points qui doivent faire l'objet d'améliorations ? Pourquoi ? Et à quelle échéance ?

Sur d'autres régions, nous sommes ignorés malgré nos demandes de rencontres et d'échanges. Dans ces cas, généralement, l'aspect coût prend largement le pas sur la technique, le support apporté par nos équipes locales, les innovations et la relation de partenariat. Nous pensons qu'en agissant ainsi, certaines agences ENGIE se privent de support technique, axes de progrès et innovations qui seraient un plus vis-à-vis des clients finaux dans le cadre de leur transition écologique. Peut-être que les Achats Centraux pourraient avoir un impact plus fort auprès des régions pour que BWT puisse présenter ces innovations, sources de différenciation pour les clients. Nous constatons aussi parfois un écart entre le discours des services Centraux et le terrain sur les aspects QHSE. Ce point devrait être amélioré rapidement.