LES ECHOS

BWT France se transforme pour mieux répondre aux attentes de ses clients industriels

BWT

Raphaël Gallais, Directeur du Marché Industrie et Directeur des ventes internationales chez BWT France.

Fabriquant de matériels et produits formulés de traitement d'eau, BWT France souhaite accentuer sa position singulière sur le marché du traitement des eaux industrielles en développant des solutions globales combinant tout à la fois des équipements, des produits formulés, et des services associés permettant ainsi aux industriels d'optimiser leurs coûts et de pérenniser leur outil de production. Déjà leader en France sur le marché pharmaceutique, l'entreprise ambitionne de se renforcer dans l'agroalimentaire et dans l'énergie, secteurs dans lesquels des relais de croissance ont été identifiés. Pour ceci, BWT a engagé une importante transformation visant à spécialiser ses différentes équipes par marchés, au siège comme en agences régionales. Rencontre avec Raphaël Gallais, Directeur des Ventes Internationales et Directeur Commercial du marché Industrie chez BWT France.

Revue L'Eau, L'Industrie, Les Nuisances: Vous ajoutez aujourd'hui la Direction Commerciale Industrie à la Direction des Ventes Internationales de BWT France dont vous avez déjà la charge. Pour quelles raisons?

Raphaël Gallais: Effectivement, nous avons une importante activité à l'export, notamment dans certains pays du Maghreb comme au Maroc où nous avons ouvert une agence, en Algérie et en Tunisie ou nous sommes présents via des partenaires historiques. De plus, la structure de notre Groupe nous permet d'accéder à des marchés comme la Chine ou la Russie, destinations sur lesquelles nous accompagnons en particulier nos clients industriels grands-comptes. Et, par ailleurs, nous fournissons nos sociétés sœurs du Groupe BWT en appareils de traitement d'eau fabriqués dans notre usine en France.

L'industrie regroupe, au sein de BWT, trois métiers: la vente de systèmes, les produits formulés injectés dans les circuits d'eau d'utilités industrielles, et, en transverse à ces deux métiers, les activités de service qui comprennent par exemple les contrats d'assistance technique ou encore la formation externe.

Notre ambition à travers l'organisation autour des deux marchés principaux de l'entreprise (l'Industrie et le Bâtiment) est de travailler plus en profondeur ces marchés grâce à des pôles d'expertise, relayés en régions par nos agences.

Revue E.I.N: Justement, dressons un état des lieux rapide des activités de BWT France au sein du groupe BWT. Que représentent-elles et comment sont-elles structurées?

R.G.: Avec un chiffre d'affaires voisin de 500 M€, le groupe BWT est leader sur le segment du traitement d'eau au point d'entrée sur le marché européen. BWT France réalise environ 20 % de ce chiffre d'affaires, ce qui en fait la première filiale du groupe. L'activité de BWT France se répartit à part sensiblement égale au sein des deux cœurs de métier du groupe que sont l'industrie et le bâtiment.

Mais la filiale française occupe, pour des raisons historiques, une place singulière au sein du Groupe dans la mesure où c'est la plus polyvalente dans ces activités. La dichotomie entre les activités bâtiment et industrie, moins marquée dans les autres filiales du groupe, les a naturellement incités à se spécialiser.

Cela n'a pas été le cas en France, c'est pourquoi il est apparu nécessaire de spécialiser la filiale française autour des marchés de l'industrie et du bâtiment.

Revue E.I.N: En quoi consiste cette réorganisation?

R.G.: L'une de nos ambitions, je le répète, c'est de travailler plus en profondeur les marchés sur lesquels nous sommes déjà présents. C'est pourquoi j'utiliserai plutôt le terme de spécialisation.

Nous avons modifié notre organisation en créant trois directions: la Direction de l'Industrie, la Direction du Bâtiment et une Direction Technique, agissant en traverse des 2 marchés. Nous avons spécialisé au siège, en région parisienne, des interlocuteurs historiquement positionnés sur les marchés de l'industrie, et en région, des interlocuteurs commerciaux dont la seule et unique cible est le marché industriel. Ceci permet de privilégier des circuits courts et nous visons donc ainsi à être encore plus performants du point de vue de la réactivité demandée par nos clients.

Nous avons également modifié notre organisation régionale en créant 7 régions qui intègrent notre organisation par marché, chacune intégrant trois pôles spécifiquement dédiés aux trois activités de BWT France: c'est la raison pour laquelle je parle de spécialisation. Jusqu'en 2015, un commercial pouvait intervenir indifféremment sur le marché du bâtiment ou de l'industrie, ce qui contribuait à diluer l'action commerciale. Aujourd'hui, chaque interlocuteur commercial et chaque technicien travaille de façon spécifique sur l'un ou l'autre de ces marchés.

Revue E.I.N: Quels sont les marchés concernés par cette réorganisation pour l'industrie?

R.G.: Nous avons identifié trois leviers de croissance. Le premier

BWT

Installation de biosmose inverse de conception alimentaire, débit 40 m³/h. Client Agroalimentaire, application: embouteillage d'eau plate.

Waltron

EXPERTS IN
WATER CHEMISTRY
SINCE 1903

ON-LINE WATER QUALITY ANALYZERS

Waltron produces the most advanced online analyzers for continuous measurement of specific contaminants in ultra-pure, industrial, and drinking water systems worldwide. We supply a full range of precisely manufactured reagents and standards that are ready to use, with no end user preparation or mixing required.

Benefits of Waltron Analyzers

- Low reagent/standard consumption
- Minimal maintenance
- Long service life, low total cost of ownership

PARAMETER	MODEL	RANGE(S)	TECHNOLOGY
Ammonia	3046	0-1ppm, 0-5ppm	Colorimetric
Chlorine	9092	0-1000 µg/L (ppb), 0-10000mg/L (ppm)	Potentiostatic
Conductivity & pH	9095	0-10 µS/cm, 0-100 µS/cm	Cationic Exchange
Degassed Acid Cond & pH	9096	0-10 µS/cm, 0-100 µS/cm	Cationic Exchange
Copper	3045	0-100ppb, 0-3000ppb	Colorimetric
Dissolved Hydrogen	9091 9091C portable	0-1000 µg/L, 0-10 mg/L, 0-100cc/kg	Potentiostatic
Dissolved Oxygen	9065 9065C portable	0-2000ppb, 0-45ppm	Luminescent
Ethylene/ Propylene Glycol	3049	0-15ppm	Colorimetric
Hardness	3051	0-1000ppb	Colorimetric
	6051 6051M monitor	0-536ppm 0.4, 0.9, ... 53, 89, 178ppm	Titrimetric
Hydrazine	3044	0-100ppb, 0-500ppb	Colorimetric
	9071 9071C compact	0-1000ppb	Amperometric
Iron	3048	0-100ppb	Colorimetric
Oil in Water	2410	0-99ppm	Nephelometric
Ozone / Chlorine Dioxide	9093	0-1000 µg/L (ppb), 0-10000mg/L (ppm)	Potentiostatic
Phosphate	3042	0-5ppm, 0-15ppm, 0-150ppm*, 0-300ppm*	Colorimetric
Silica	3041	0-500ppb, 0-5ppm, 0-150ppm, 0-300ppm	Colorimetric
Sodium	9031CX compact 9032X auto cal 9033X auto cal	0.1ppb-10ppm	Ion Selective

Other parameters and additional ranges are available upon request.

* External dilution module

BWT

Concept OPTIVAP de BWT, solution packagée mettant en œuvre des solutions « matériels » et « produits formulés ». Elle permet à l'industriel d'améliorer l'efficacité énergétique des installations de production de vapeur.

concerne le marché de l'industrie pharmaceutique, sur lequel nous sommes leader, grâce, notamment, au rachat il y a quelques années des activités pharmaceutiques de Christ Water Technology. BWT maîtrise totalement les deux techniques qui dominent ce marché qui sont l'osmose inverse et l'électrodéionisation via la technologie Septron™. Sur ce marché, BWT est à même de fournir des solutions clés en mains qui permettent de qualifier tout le réseau de distribution des eaux pharmaceutiques dans l'usine en fournissant aux ateliers de production trois qualités d'eau conformes aux normes opposables dans ce secteur: de l'eau purifiée, de l'eau pour préparations injectables, ou de la vapeur pure.

Le deuxième levier de croissance concerne le marché de l'agroalimentaire sur lequel nous sommes bien implantés mais nous devons encore valoriser notre savoir-faire et nos solutions vis-à-vis de ce marché. Notre ambition sur ce secteur, c'est de proposer au marché des axes de progrès contribuant à optimiser les coûts de production de l'industriel. Nous fournissons des solutions de traitement d'eau reposant sur une combinaison de systèmes de traitement d'eau et de produits formulés permettant de présenter à nos clients des solutions « packagées », jusqu'à l'assistance technique, pouvant alimenter le process mais également les utilités industrielles. Par exemple, utiliser de l'eau osmosée en alimentation de chaudière à vapeur ou de tours aéro-réfrigérantes permet de faire baisser sensiblement les coûts d'exploitation avec un retour sur investissement intéressant et de limiter les risques liés à la multiplication d'interlocuteurs sur le site du client.

Enfin, troisième vecteur de croissance, l'énergie, où nous mettons également à disposition du marché nos pôles d'expertise de systèmes sur-mesure et de produits formulés.

Revue E.I.N: Quels sont les atouts dont vous disposez pour vous renforcer sur ces marchés?

R.G.: Le premier de nos atouts, c'est la singularité de BWT France, qui tient finalement en 4 points:

- La garantie d'un industriel du traitement d'eau disposant de 7 centres de production en Europe dont 2 en France;
- Une offre de matériels standards et sur-mesure adaptée à l'industrie;
- Une offre de produits formulés répondant aux problématiques d'entartrage et de corrosion des installations industrielles;
- Et enfin, une offre de services à travers une structure centralisée et des structures techniques de proximité. À ce titre, songez que la Direction Industrie est capable de mobiliser sur le terrain 70 ingénieurs et 150 techniciens, à travers les pôles industrie et services de nos agences.

Ce gage de proximité se traduit donc par un réel bénéfice pour l'industriel. Notre pôle Études, entièrement tendu vers l'ingénierie de projets industriels et la recherche et développement de matériels innovants, est à même de proposer des solutions optimisées pour l'ensemble des marchés du traitement de l'eau.

Revue E.I.N: Ou en êtes-vous aujourd'hui de cette réorganisation?

R.G.: Elle est effective. Les équipes sont en place et nous commençons à déployer notre stratégie. Nous allons par exemple commercialiser une offre packagée destinée au marché de la conserverie et de l'embouteillage. Aqaster™, c'est le nom de ce package, est formulé spécifiquement pour les applications de stérilisation et pasteurisation et permet de minimiser les taux de rebuts des emballages fabriqués par l'industriel. Cette offre s'inscrit pleinement dans le cadre des offres packagées que nous allons continuer de développer. Par ailleurs, nous allons également lancer un concept baptisé Vision™ qui repose sur un outil interfacé avec l'ensemble de nos équipements et qui permettra, à travers un Cloud, de mettre à disposition de l'industriel des données dont l'exploitation contribuera à optimiser les coûts liés à l'utilisation de l'eau sur son site mais également à aboutir à de la maintenance prédictive. L'idée, c'est de manager l'ensemble du cycle de l'eau d'un site industriel.

Revue E.I.N: Quels sont les objectifs, commerciaux ou financiers, que vous vous êtes fixés?

R.G.: Nous sommes en train de mettre en place des systèmes de reporting adaptés à nos différents métiers qui nous permettront d'avoir une vision plus fine de nos marchés dès la fin de cette année. Ces données nous permettront d'affiner nos ambitions dans le cadre d'objectifs pluriannuels, l'idée directrice étant de conserver notre leadership sur le secteur pharmaceutique tout en augmentant notre présence en agroalimentaire.

La transformation engagée, quoique récente, porte ses premiers fruits puisque nous enregistrons cette année une croissance de nos résultats commerciaux par rapport à l'an dernier à la même époque. ■

Propos recueillis par Vincent Johanet

Retrouvez toute l'actualité de l'eau sur le site

www.revue-ein.com