



Didier Gouye,
Senior Key Account Manager,
Veolia Water Technologies
& Solutions



Je pense que nous avons établi une relation sereine et constructive, basée sur la stabilité et la fiabilité. La communication s'organise bien à tous les niveaux, et les outils numériques bien maîtrisés nous aident à réagir et à anticiper plus rapidement les dérives opérationnelles et leurs conséquences financières. ”

QUATRE QUESTIONS À UNE PARTIE PRENANTE

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

Je suis Key Account Manager ENGIE pour Veolia Water Technologies & Solutions, à ce titre je coordonne depuis 2015 les échanges liés au développement des activités « eau industrielle ». Cette coordination s'étend sur l'ensemble des zones géographiques couvertes par ENGIE où les activités de Veolia WTS sont déployables ainsi que sur les aspects Corporate et opérationnels des affaires.

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 ?

Elle a effectivement évolué, d'abord en passant du cadre de fournisseur à partenaire au fur et à mesure que nos équipes opérationnelles respectives ont collaboré de manière plus engagée, plus ouverte et donc plus efficace. Ensuite les priorités stratégiques et la rotation significative des actifs d'ENGIE pendant cette période ont conduit à des redéploiements du courant d'affaire qui ont redessiné la cartographie et le contenu de nos échanges, avec un nécessaire effort d'adaptation de notre part. Enfin il est notable que l'accélération de la prise en compte des sujets environnementaux liés au dérèglement climatique, des usages des ressources, de notre dépendance à l'énergie, à l'acceptabilité des projets industriels et territoriaux, aux changements de notre approche du travail en partie dus à la crise Covid ont impacté et orienté l'évolution de nos relations, de la qualité des solutions et services proposés et des perspectives d'innovation.

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

Je pense que nous avons établi une relation sereine et constructive, basée sur la stabilité et la fiabilité. La communication s'organise bien à tous les niveaux, et les outils numériques bien maîtrisés nous aident à réagir et anticiper plus rapidement les dérives opérationnelles et leurs conséquences financières. Nous avons également une culture et une approche similaire pour la Santé/Sécurité, et je dois dire que nous avons toujours une écoute et un dialogue sans faiblesse avec les équipes d'ENGIE sur ces aspects.

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

Nous avons je pense à enrichir l'offre actuelle aux Projets et aux Services (Asset Care et Exploitation), des activités qui n'entraient pas directement dans le scope des accords-cadres initiaux et n'ont pas bénéficié de la même exposition ; les sujets « eau » liés à la réutilisation/recyclage et au développement de l'hydrogène vert par exemple peuvent nous en fournir l'occasion.