

International Sales Meeting - 2014

Deauville – Les Manoirs de Tourgeville

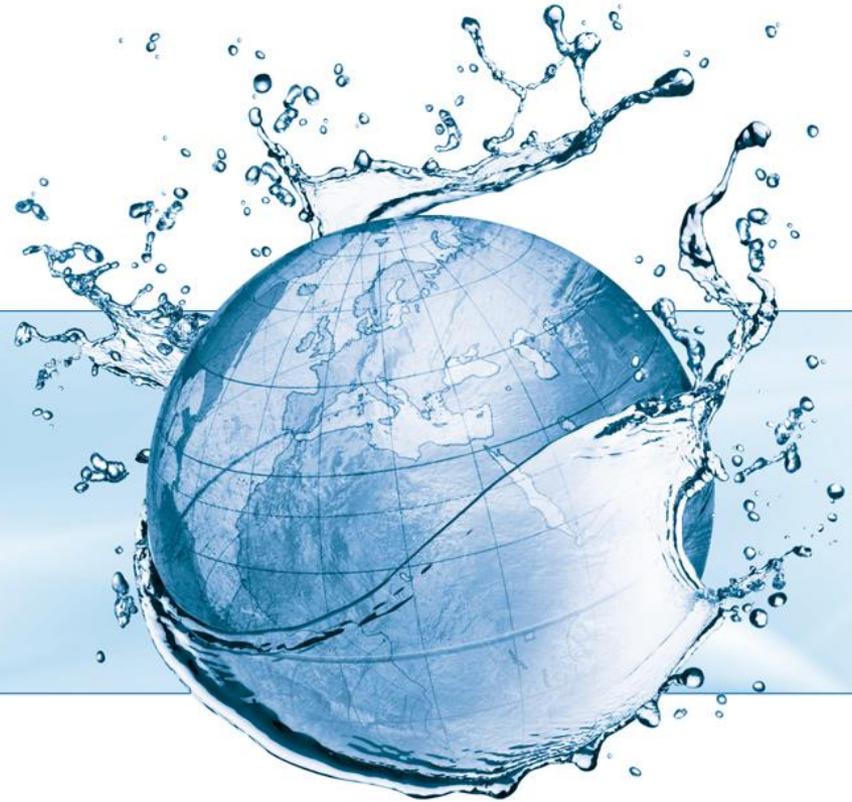
International Sales Organization

Results 2013 – 2014

Partner Business Policy

20 May 2014

Raphaël Gallais



For You and Planet Blue.



Our partners

For You and Planet Blue.



POLYZI
TRAITEMENT DES EAUX

Bienvenue sur le site web du groupe POLYZI
le représentant exclusif de Permo



BWT-ALTEK
Su Arıtma Sistemleri San. Tic. A.Ş.



KURUMSAL UYGULAMALAR KATALOGLAR REFERANSLAR İLETİŞİM



THERMECATEX



SABTI
Trading & Industrial Co.



SORIM

SOCIÉTÉ DE RÉALISATION D'IMPORTATION ET DE MAINTENANCE

Notre mission commence, là où s'arrêtent les équipements standards / Our mission starts, where standards show their limits



FRESH AIR
climatizare, incalzire, ventilatie



P.M.I. SARL
Traitement des eaux

TRAITEMENT DES EAUX

PMI a acquis un savoir faire dans le traitement des eaux de consommation, ainsi que dans l'épuration des eaux usées urbaines ou industrielles, y compris dans leurs prétraitements.

PARTENAIRE EXCLUSIF



EN SAVOIR PLUS



EC THERM

International Sales Organization



For You and Planet Blue.



FIFTEEN YEARS AGO, export comprised:

- Four "active" distributors, predominantly in Africa
 - Algeria
 - Morocco
 - Tunisia
 - Senegal
- 80% of turnover project activity
- Service activity restricted to selling spare parts

Where are we TODAY?

- A network of about 20 partners (in the Middle East, Asia, Africa and Europe) all of whom want to expand further
- 60% bespoke, 40% standard activity
- 20% of our orders are for SE/SR

Specialization among business-development staff

2003

Stopped organizing by geographical region
Direction tailored to each activity
Better market segmentation; markets studied in-depth

More effective local presence

2005

Two export agencies created, adding 50% to our standard sale

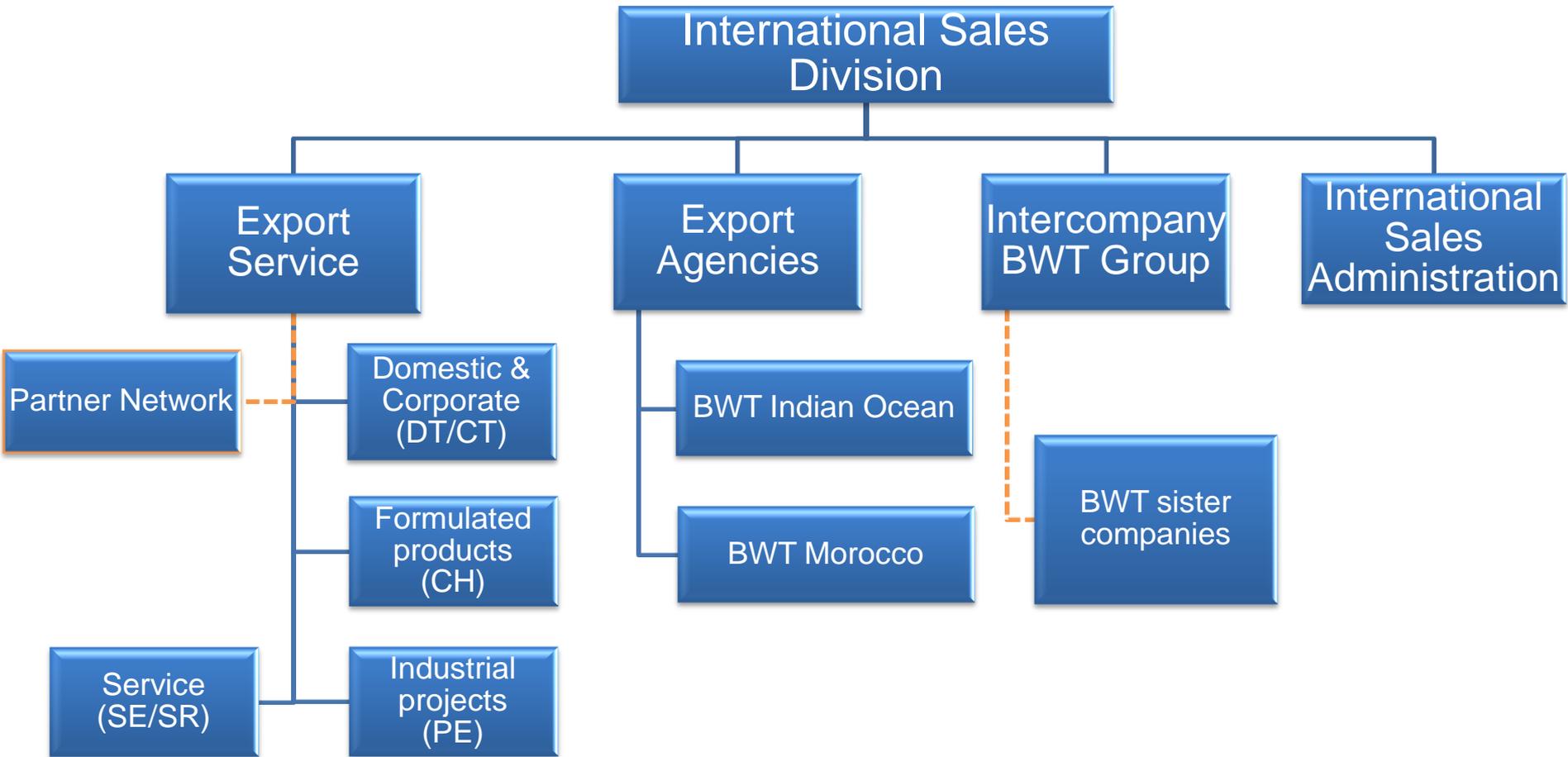
Significant investment in our distribution network, now larger, better trained, more secure and more committed:

- ✓ *Introduction of partner contracts*
 - ✓ *Regular training meetings*
 - ✓ *Incentive programme*
 - ✓ *Indirect export organization*
- 2010...

Business development that focuses on prospects, but also minimizes the risk/cost of marketing initiatives

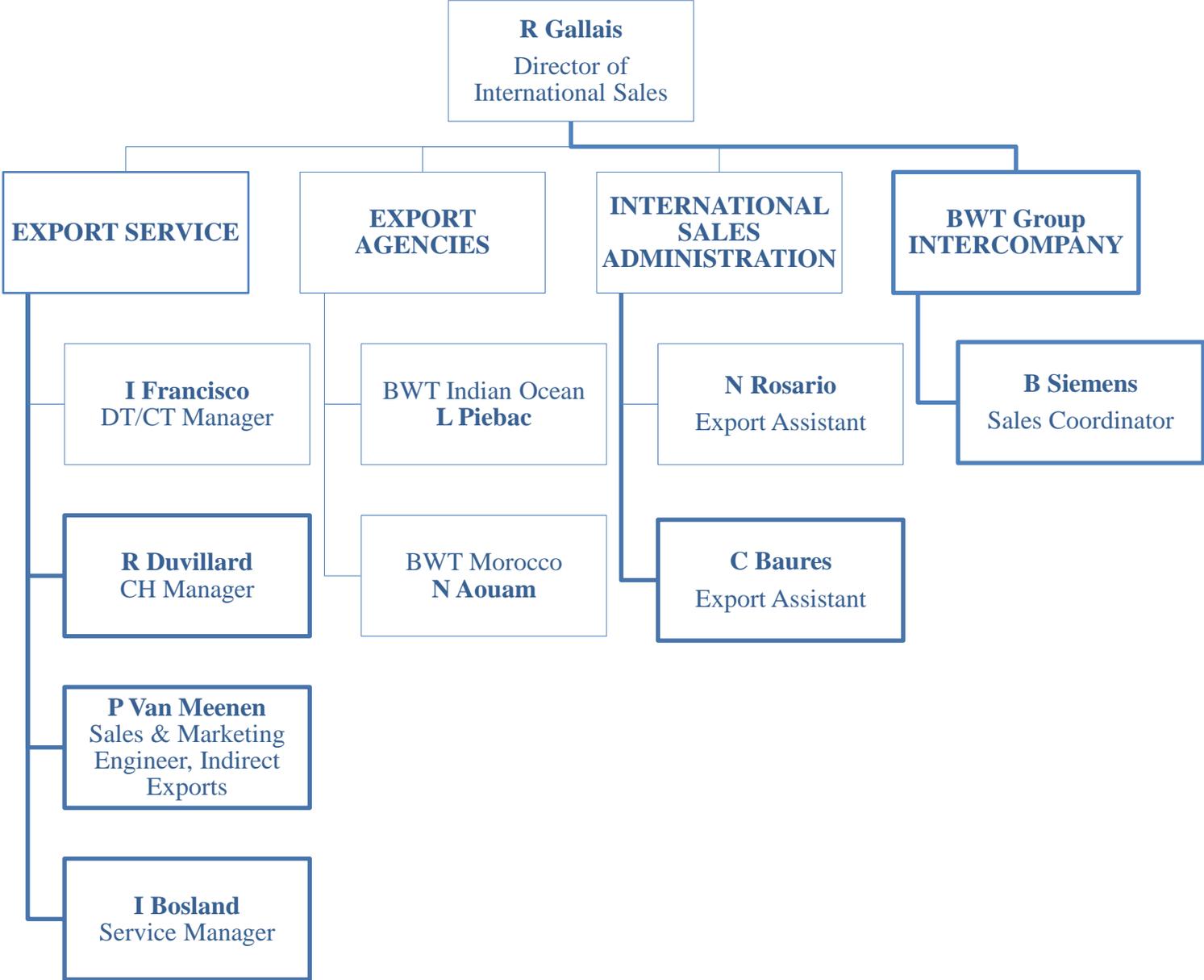
2011...

Three new partners introduced in 2013
Prospecting focused on a rational approach rather than opportunism



International Sales Organization Chart

For You and Planet Blue.



RESULTS FOR 2013 PPROSPECTS FOR 2014

Export-partners Network



For You and Planet Blue.



Qualitative results: priority areas in 2013

For You and Planet Blue.



- **CONSOLIDATE** our existing partnerships
- **PARTICIPATE** in the technical and business training of our new partners
- **INVEST** time in regional visits
- **PROSPECT**, as ever (field visits, communication etc.)





INDUSTRIES DU LAIT ET DES BOISSONS

Comment optimiser la qualité de votre eau de process
et rationaliser votre coût d'exploitation ?

Animateurs :



Raphaël
GALLAIS



Khellaf
ABDELLI



Mickaël
TOURNALX



Rémi
DUVILLARD

Programme :

8h30 Accueil et Ouverture du séminaire

Introduction

- Rappels
- Chimie de l'eau

1 - La ressource Eau

- Les différentes sources d'eau disponibles : eau de forage, eau de ville, eau de surface
- Caractéristiques de l'eau en Algérie & désordres constatés
- Rappels des normes OMS
- Problématiques de la qualité d'eau dans les process laitiers et d'embouteillage en Algérie

2 - Choix des technologies de production d'eau les plus adaptées en fonction des besoins et de la ressource disponible

- Qualités d'eau process : les référentiels
- Les différentes technologies associées
- Avantages et inconvénients : comment choisir ?
- Schémas types : de l'approche standard à la conception hygiénique
- Economies d'eau : nouvelles solutions pour les installations existantes et neuves

3 - Maintien de qualité de l'eau produite

- Les différentes techniques de maîtrise de la contamination
- Critères de choix

4 - Eaux d'utilités : Garantir la pérennité des installations et vers une réduction des coûts d'exploitation

- Eau de refroidissement et de production de vapeur : les guidelines
- Les traitements associés
- Comment réduire les consommations de réactifs, d'eau et d'énergie ?

5 - Suivi du fonctionnement des installations et Exploitation

- Outils de diagnostic
- Bilans analytiques des installations

Résumé :

Ce séminaire présente

- les différentes technologies en matière de productions d'eaux à usage agro-alimentaire,
- les différents systèmes de production d'eau à usage agro-alimentaire,
- les systèmes de traitement des circuits vapeurs et refroidissement.

Mots clés :

Qualité d'eau de process, économie d'eau, techniques de traitement d'eau

Public :

- Décideurs des sites de production agro-alimentaire
- Cadres et techniciens des industries en charge de l'installation ou de la maintenance
- Personnels qualité en charge de la surveillance des systèmes de traitement d'eau.

Durée : 1 journée (8h30 - 17h30)

Date : 22 mai 2013

Lieu : HOTEL SOFITEL ALGER



Trade shows / Training sessions

For You and Planet Blue.





Une gamme complète d'équipements dédiés à l'Industrie Pharmaceutique



L'industrie pharmaceutique est en œuvre de performance, fiabilité et optimisation des coûts.

Dans ce contexte, nous mettons en œuvre tout son savoir-faire et son expertise à travers la filiale BWT Pharma pour répondre aux besoins des eaux pharmaceutiques.

Téléchargez nos brochures

- Eaux pharmaceutiques : L'expertise BWT
- Production d'eau ultra-pure : OSMOTRON PRO
- Production d'eau ultra-pure : MULTITRON/VAR



[contactez nous](#)

Votre contact BWT
Tél : 33 (0)1 49 77 40 00

Votre contact local
BWT PERMO Maroc

© Copyright 2013 BWT - PERMO - DEPARTEMENT EXPORT | 3



L'eau dans les process de fabrication de lait et de boissons en Algérie : problématique



L'eau est une ressource précieuse dans la compétition mondiale. Or, même si le climat est stable, la consommation d'un endroit à l'autre est en constante augmentation. En Algérie, la demande est complexe et élevée et par conséquent, l'investissement est excessif et la durée de dégradation est longue.



Alors, comment garantir la qualité des productions ?



Quels traitements d'alimentation sont recommandés pour pas la durée ?

BWT PERMO propose des solutions de traitement et organise des ateliers techniques spécifiques.

- Consulter nos brochures
- En savoir plus sur nos solutions

[contactez-nous](#)

Votre contact BWT
Tél : 33 (0)1 49 77 40 00

Votre contact local
BWT PERMO Algérie



OFFRE D'AUDIT GRATUIT de vos installations Traitement des Eaux



Nouveau partenariat
BWT PERMO, leader européen du traitement de l'eau, est fier de vous annoncer la signature d'un partenariat exclusif en Tunisie avec la société THERMECATEX.



Afin de célébrer ce partenariat, nous vous offrons **jusqu'au 31 Mai** un audit complet de vos installations :

- Filières de prétraitement des eaux
- Réseaux chaudière et Circuits de refroidissement

Profitez dès maintenant de cette offre !
Notre équipe prendra contact avec vous dans les meilleurs délais.

Oui, je souhaite profiter de l'offre d'audit gratuit !

Le fruit d'une volonté commune
Cette collaboration est le fruit d'une volonté commune : offrir à nos clients des solutions innovantes et durables.



Or how to promote indirect export sales

✓ Initiative by BWT France

✓ Three annual meetings

✓ Objectives:

- "Hunt in packs",
- Coordinate our prospect and customer files
- Coordinate our distribution networks
- Organization for action in the field

✓ Led by: P Van Meenen



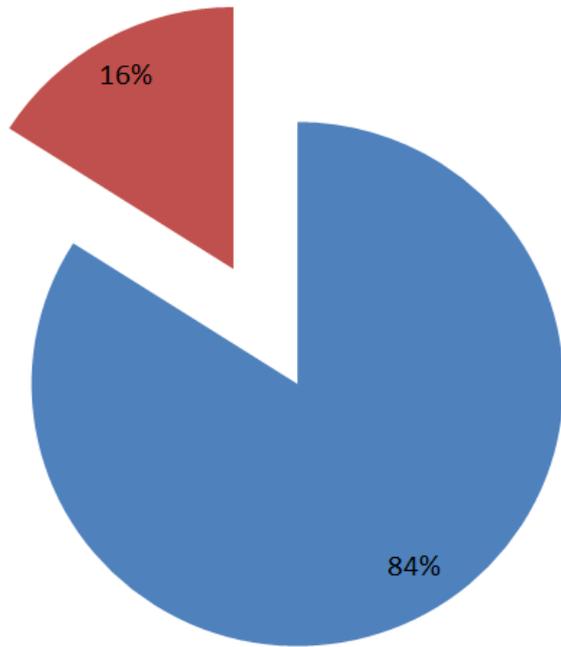
DT	Domestic Technology	Domestic
CT	Commercial Technology	Corporate
CH	Chemicals	Formulated products
PE	Project Engineering	Bespoke projects
SE	Service	Services
SR	Spare Parts	Spare parts & consumables

Breakdown of turnover from

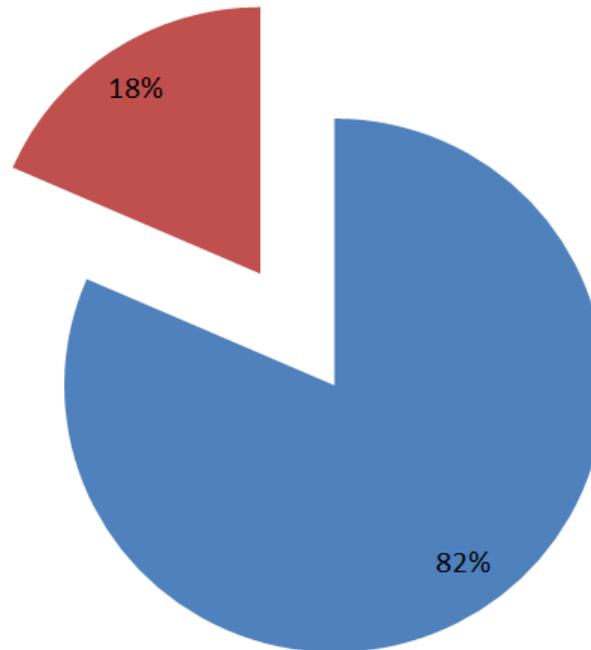
For You and Planet Blue.



2012 - Ventilation Activité Export par réseau de vente

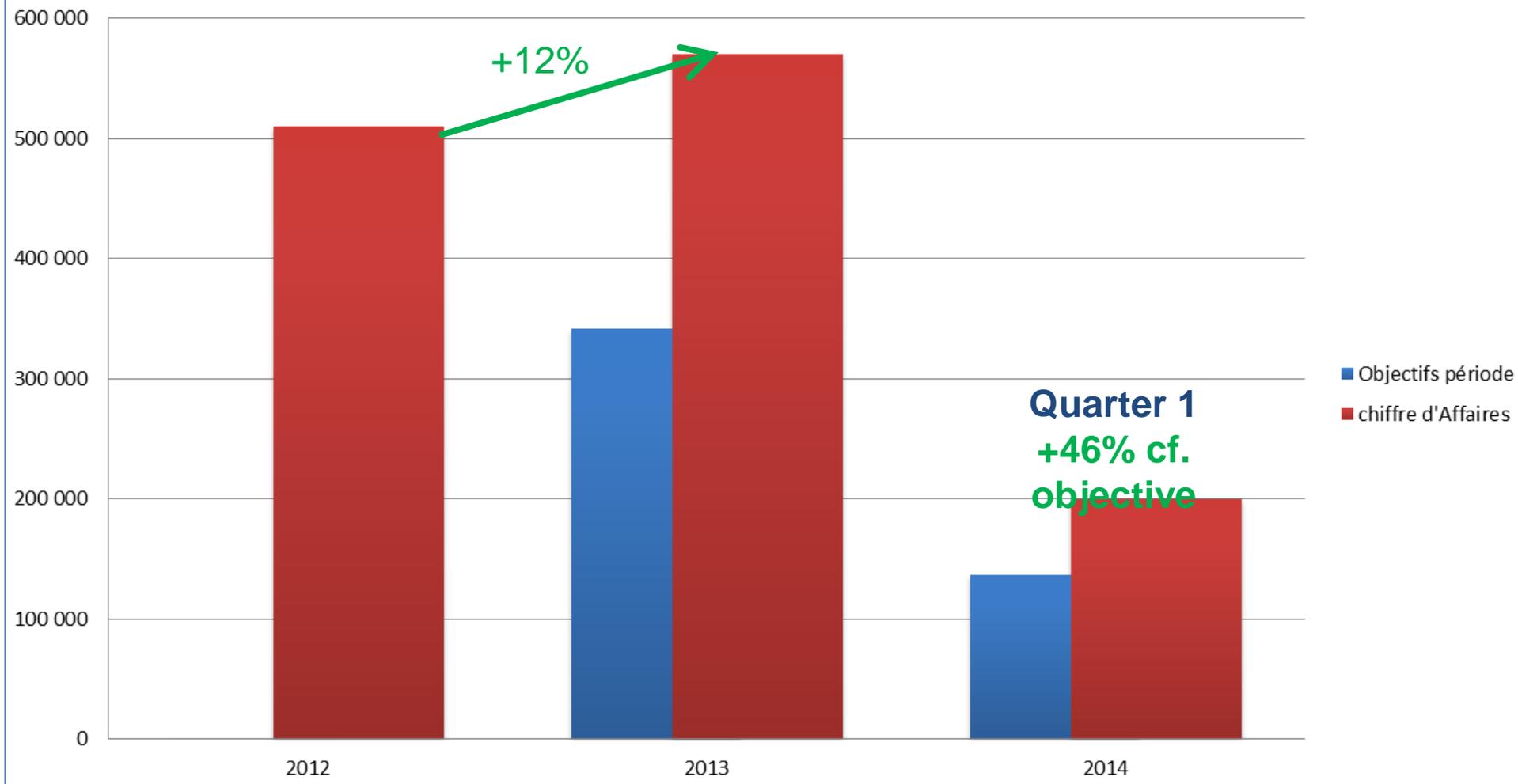


2013 - Ventilation Activité Export par réseau de vente

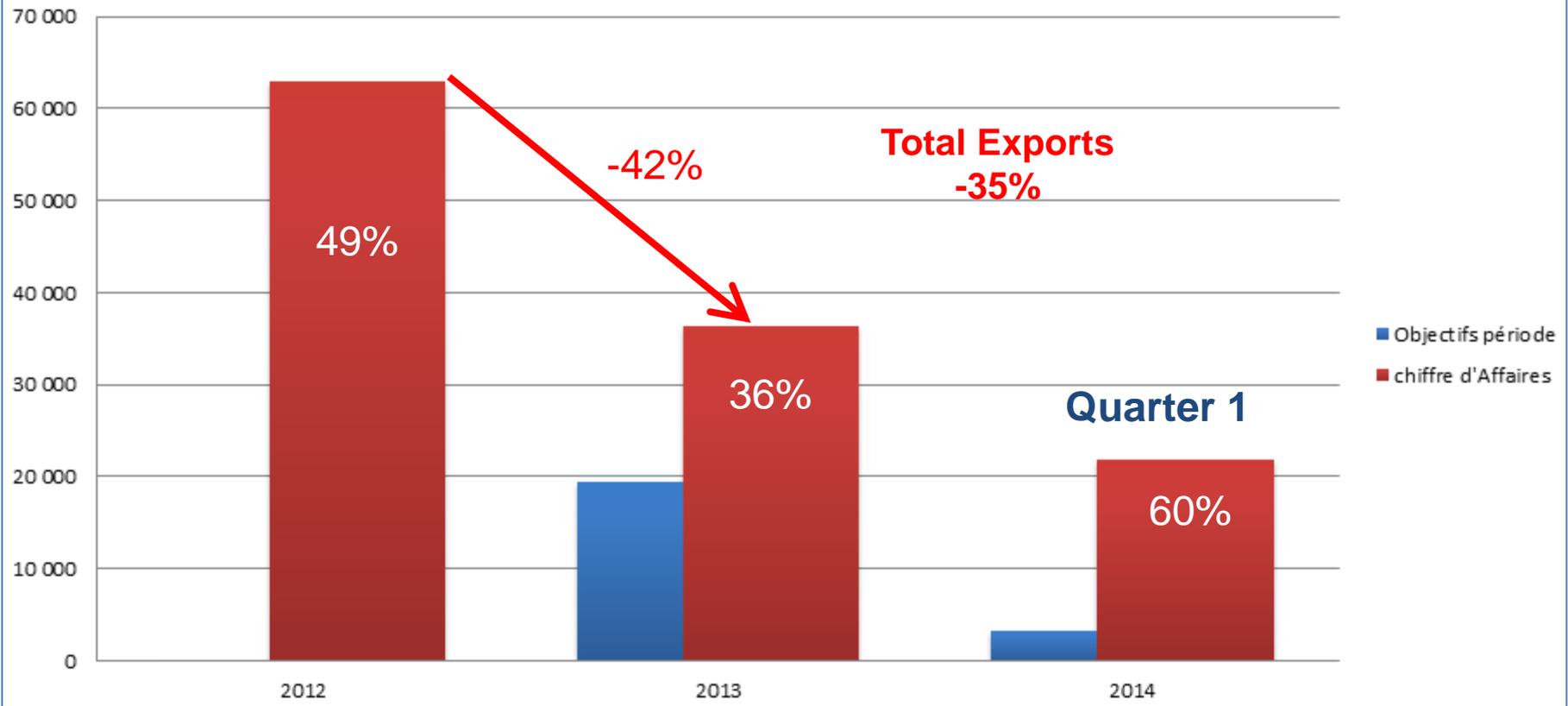


- Ventes directes hors PE & SE
- Ventes via Partenaires

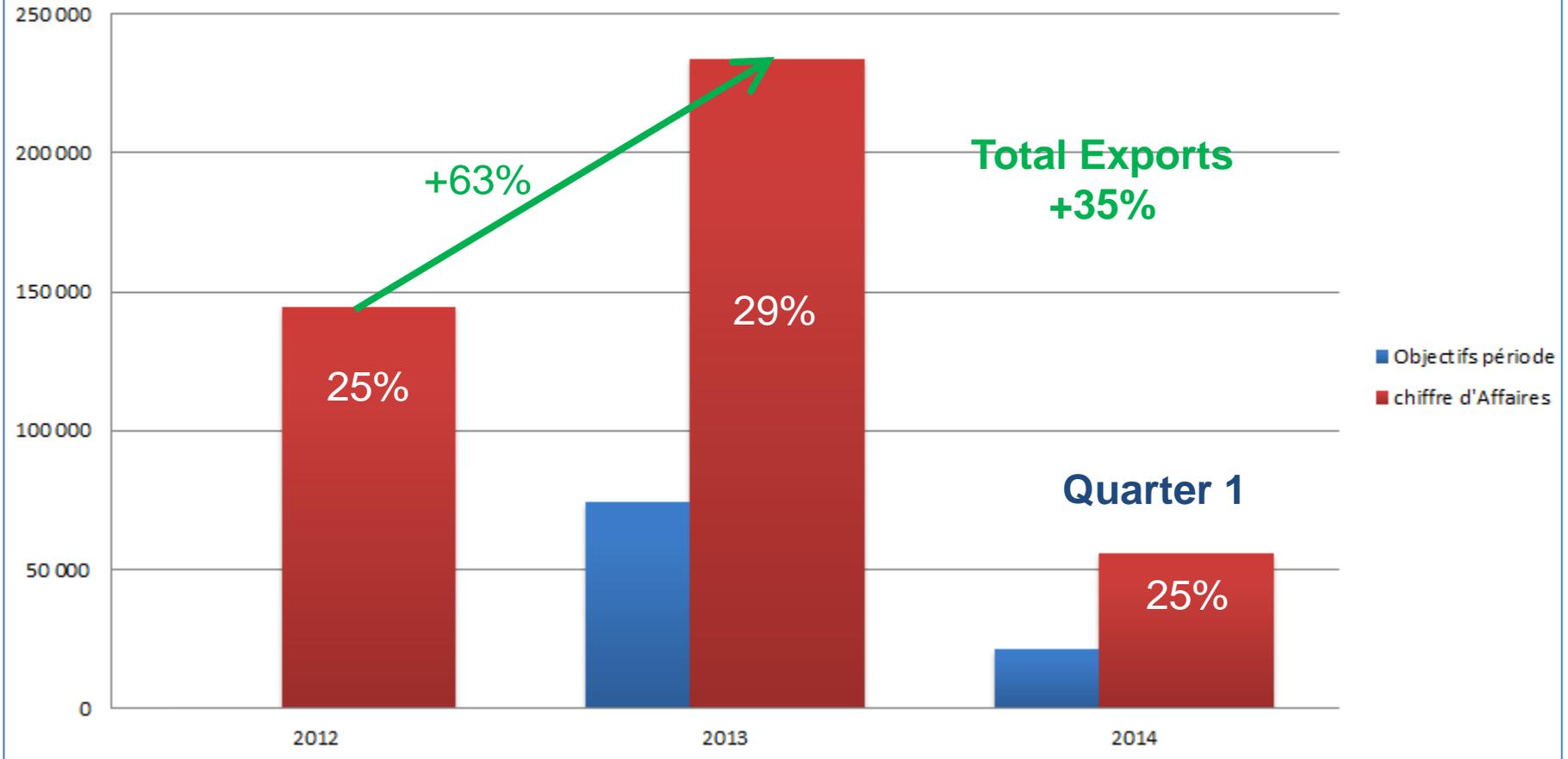
Objectifs et Chiffre d'Affaires Partenaires Export



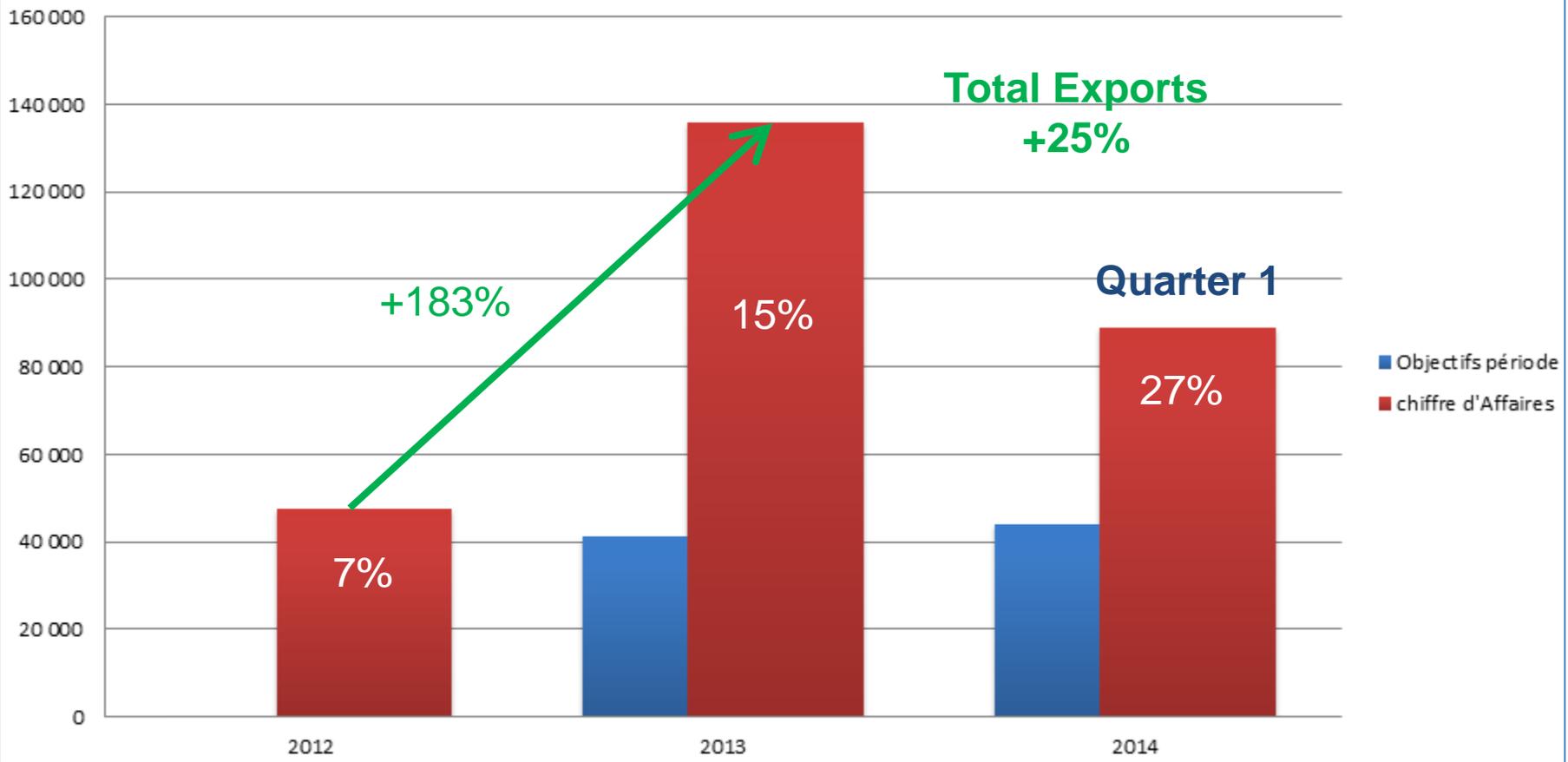
Objectifs et Chiffre d'Affaires Partenaires Export DT



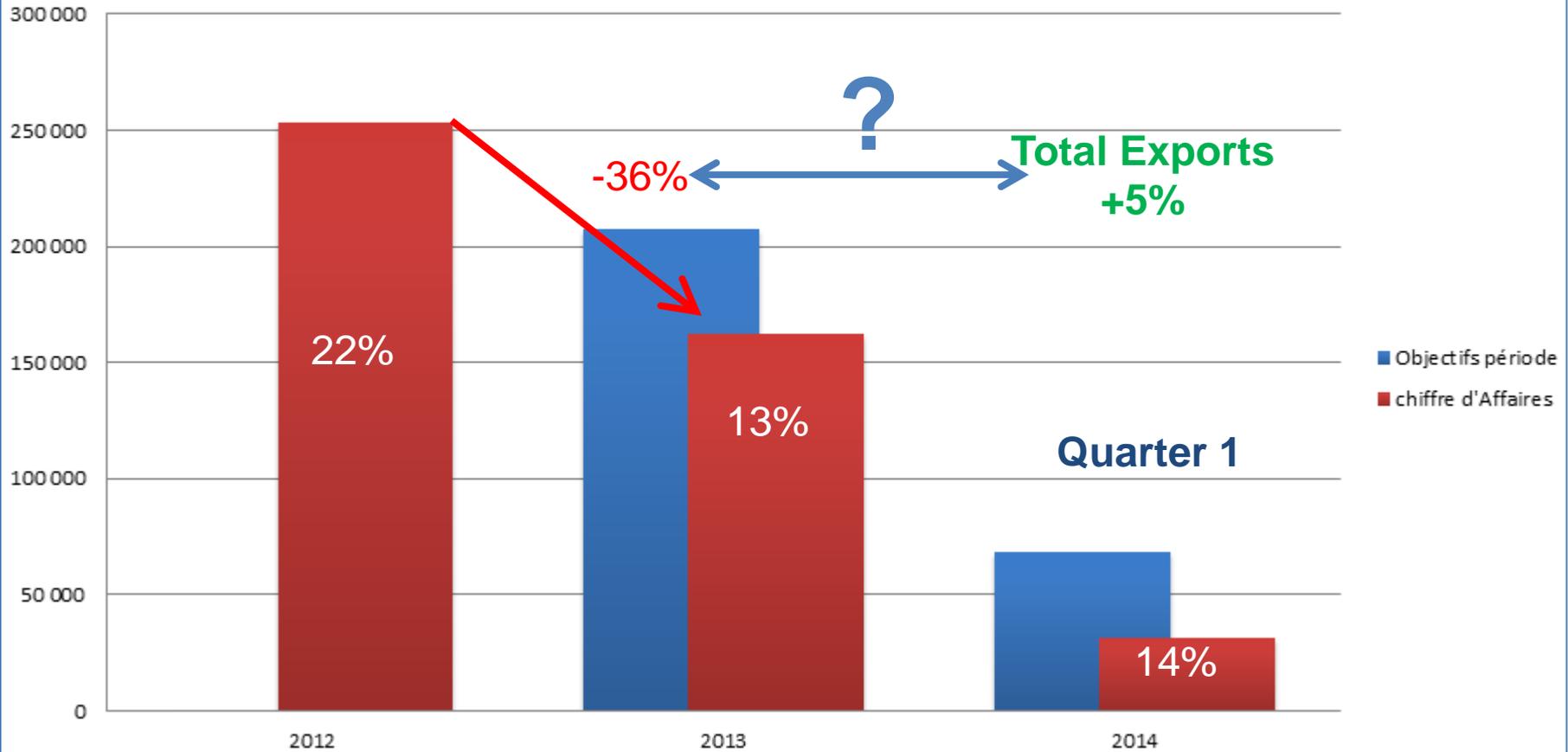
Objectifs et Chiffre d'Affaires Partenaires Export



Objectifs et Chiffre d'Affaires Partenaires Export



Objectifs et Chiffre d'Affaires Partenaires Export



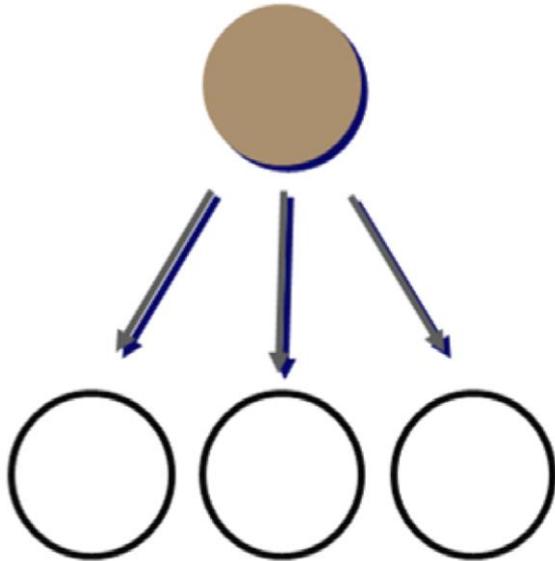
PARTNER BUSINESS POLICY



For You and Planet Blue.

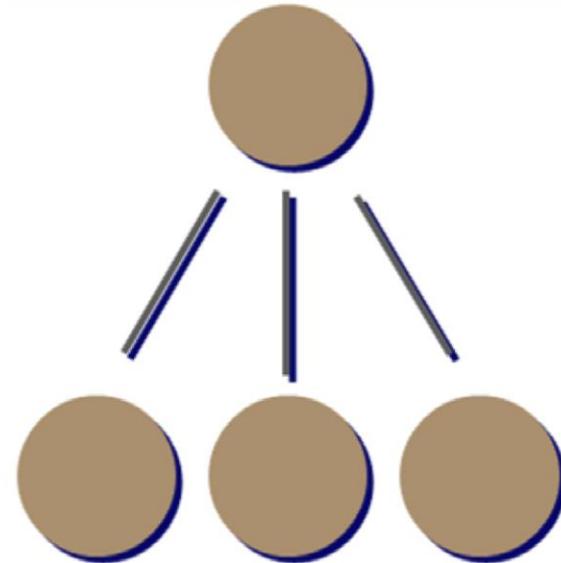


INTÉGRÉS



- Filiales •
- Agences •
- Succursales •
- Vente directe •
- Forces de vente internes •

CONTRACTUELS

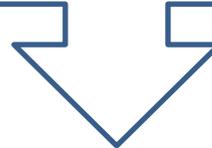


- Franchisés •
- Partenaires •
- Indépendants •
- Courtiers, agents •
- Concessionnaires •

Characteristics
and
expectations of our partners



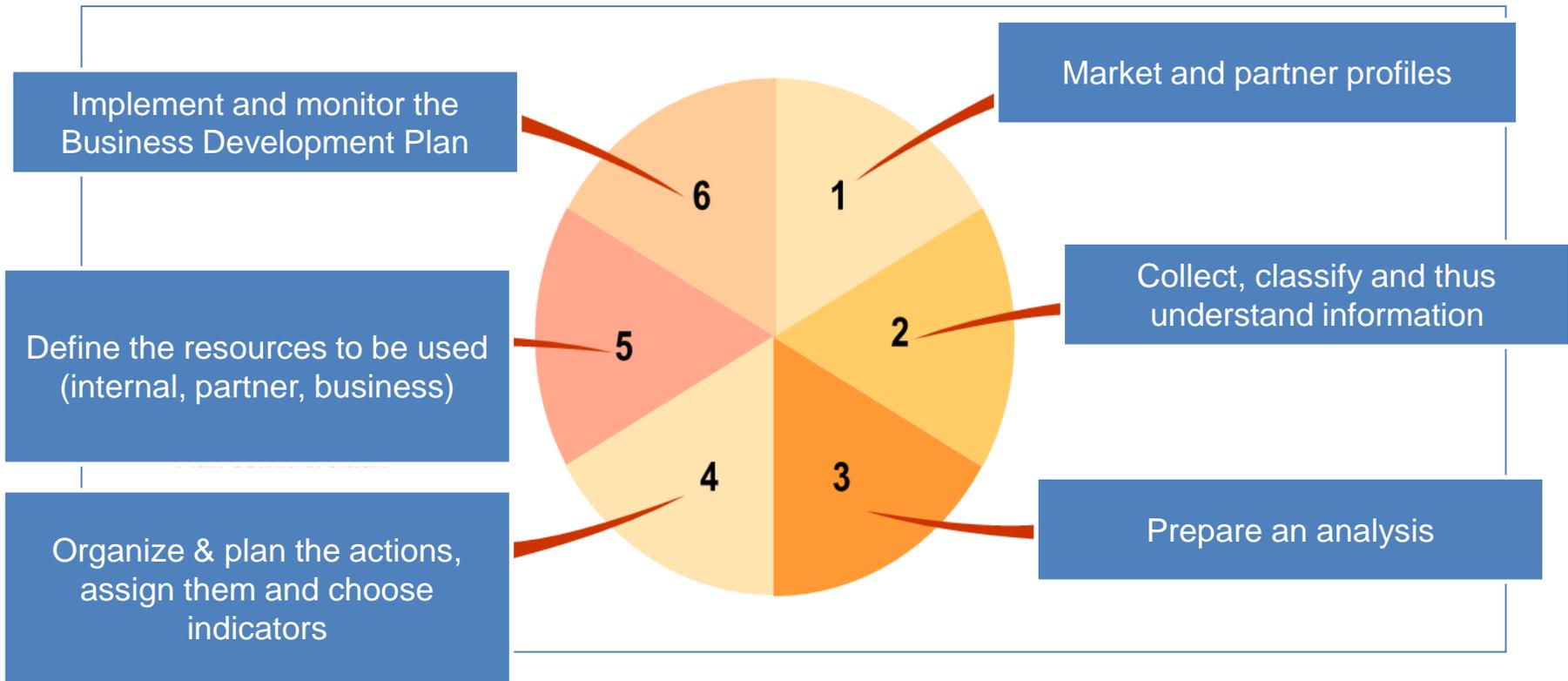
- Define common objectives
To achieve them:
- Adapt approach to each market/profile
 - Win your commitment to using the defined approach



Define a bespoke action
plan

Win the local commitment
necessary for the action plan

Implement the Business
Development Plan and steer



Implementing an action plan requires **both parties to be involved from the start, and assumes that the partnerships are based on common objectives!**

nous vous offrons...

un partenariat et des ressources uniques

Des grandes marques

- BWT mondialement reconnu dans le milieu du traitement de l'eau au travers de ses multiples marques.
- Premier fabricant d'adoucisseurs sur le marché Français.

Une gamme complète, fiable et originale

- Des matériels au design original pour une réponse à l'ensemble des besoins en traitement d'eau.
- La garantie d'un fabricant industriel certifié.

Une maîtrise complète de ses activités, garantie de sérieux

De la conception au service final, une chaîne ininterrompue de compétences.



Une formation BWT en 3 étapes (annexe 1)

- Technique.
- Marketing.
- Terrain.

Un pack pour votre show-room (annexe 2)

Un accompagnement en termes de communication

- Publicité.
- Plaquettes, tarifs, mailings.
- Salons.
- Séminaires.

Actions promotionnelles régulières

Outils de reporting adaptés et éprouvés sur de nombreux marchés

Des conditions commerciales en phase avec votre marché et de nature à développer le volume de vos ventes

Un support à distance pour faciliter la pertinence des prescriptions à vos clients

- Outils de prescriptions,...
- Fiches techniques et commerciales*

Une politique "agents" formalisée par un contrat de concessionnaire

Loyauté, fidélité commerciale liée au statut de concessionnaire.

Une structure organisée

- Un service export et un interlocuteur spécialisé dédiés au développement de votre activité.
- Un site de production de 11000 m² à proximité de Paris.
- Une plateforme logistique desservant toutes les régions du monde.
- Un centre de formation agréé.

Des atouts essentiels pour un développement durable.

l'expérience d'un leader,
les clefs d'un marché d'avenir.

ce que nous attendons de vous : les conditions et forces de notre réussite

Force de proposition et capacité d'analyse sur les débouchés potentiels des produits BWT

- Reporting mensuel sur l'évolution de l'activité et des marchés.
- Veille commerciale et concurrentielle.
- Analyses des marchés ou segments porteurs.

Devoir de concession

- Un engagement formel au programme de formation BWT en 3 étapes distinctes : technique, marketing, terrain.
- Mise en place d'un "pack show-room" aux conditions décrites en annexe.

A court terme, l'activité traitement d'eau doit faire l'objet d'une structure ou d'un département dédié

- Le développement équilibré de toutes nos familles de produits : Domestique, Collectif, Industrie et Produits Formulés.
- Une équipe commerciale garante du développement de l'activité.
- Une équipe technique formée, garante de la pérennisation de l'activité.

Une entreprise et/ou un interlocuteur spécialisé, responsable de l'activité traitement d'eau

- Autonomie commerciale.
- Capacité d'action adaptée au développement de l'activité.
- Image de spécialiste.

Structure de vente et SAV crédible et existant dans la vente de produits techniques

- Professionnalisme et sérieux reconnus.
- SAV efficace et organisé.
- Mise en place d'un show room traitement d'eau.
- Capacité de stockage des produits.



Promotion de l'image et des produits BWT auprès des clients et prescripteurs sur tout le territoire

- Campagnes mailings.
- Organisation de séminaires de formation.
- Participation aux salons.
- Publicité.
- Visite clientèle, prospections.

Respect de la zone géographique et des conditions commerciales

Rejoignez notre réseau international.

Un projet commun,
une alliance évolutive.



1. **Gathering information** on customers, competitors and others active in the area
2. A water-treatment activity in **synergy** with the Partner's existing activities
3. **Communication** to stimulate purchasing
4. Local **negotiation**
5. **Taking orders, invoicing and collection management**
6. **Financing**, especially the stock required for each distribution chain
7. **Management of local risks**
8. **Physical distribution**: transport, storage and handling
9. The **supply of associated services** (e.g. after-sales)
10. Developing and preserving the **brand image on the local market**





BWT PERMO Service Export
103, rue Charles Michels
93206 Saint Denis - FRANCE
Tél : 01 49 22 46 51
Fax : 01 49 22 45 30



ICC DISTRIBUTORSHIP CONTRACT (SOLE IMPORTER-DISTRIBUTOR)



- Territory
- Products:
- Exclusiveness: Yes / No
- Commissions
- Partner obligations
- Obligations of BWT Permo
- Minimum guaranteed turnover
- Incentives
- Business Development Plan

Canal direct

- Le fabricant livre et facture ses utilisateurs sans intermédiaire

Canal court

- Un seul intermédiaire (distributeur / détaillant) entre le producteur et le consommateur.

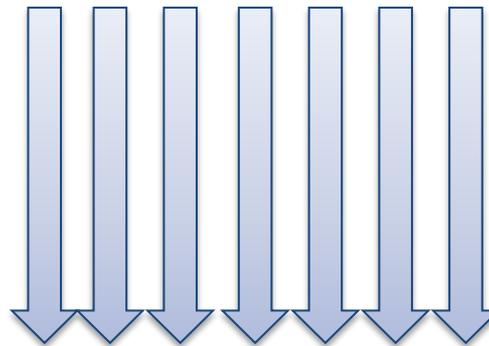
Canal long

- Au moins deux intermédiaires (grossiste + détaillant) entre le producteur et le consommateur.



Standard
equipment

 **Authorized
Dealer**

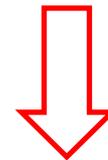


Local customers

Projects (PE)



- Design
- Controlling technical risk
- BWT's commitment to providing a bespoke solution
- Securing financial transactions



PARTNER POLICY

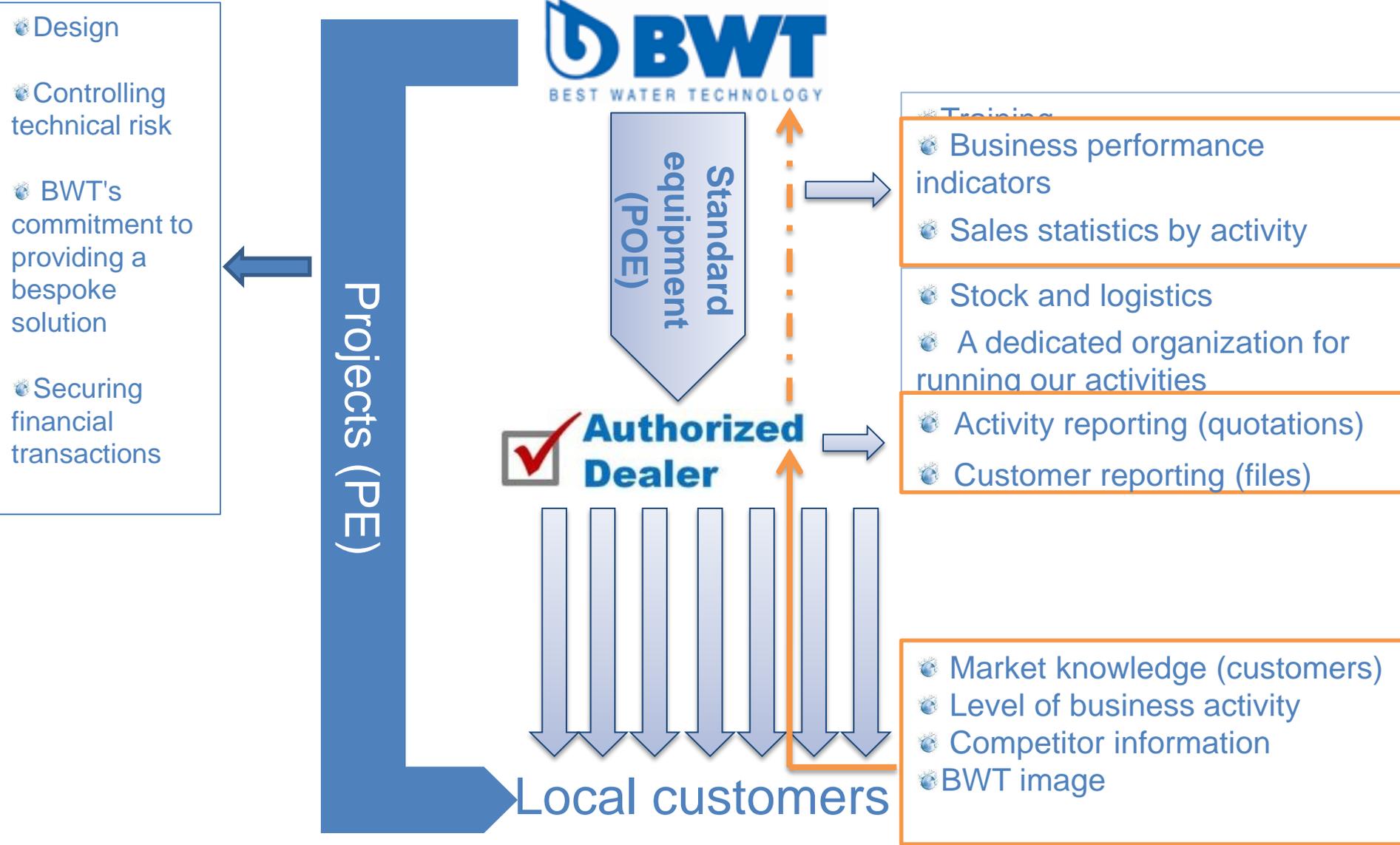




Tableau de Bord Prise de commande et Reporting Groupe

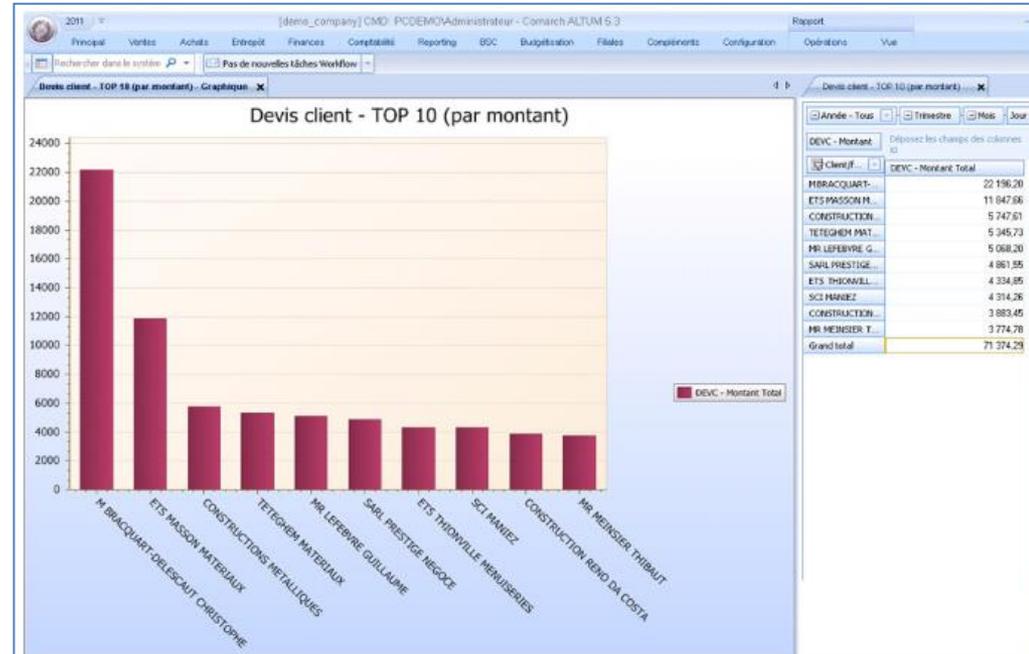
P99350334 - SARL POLYZI

DZ - ALGERIE

01 - POINT D'ENTREE	Mois					Exercice					Carnet Cde
	Prise Cde N-1	N / N-1	Prise Cde N	Objectif	% Réa.	Prise Cde N-1	N / N-1	Prise Cde N	Objectif	% Réa.	
01 - DT - DOMESTIQUE	0	100,00 %	6 666	1 250	33,51 %	0	100,00 %	6 666	15 000	44,44 %	6 666
02 - CT - COLLECTIF ET INDUSTRIE	51 799	-96,40 %	1 867	4 582	40,74 %	57 433	53,42 %	88 115	55 000	160,21 %	21 474
03 - CH - PRODUITS FORMULES	2 730	113,86 %	5 838	2 082	280,33 %	7 497	715,39 %	61 133	25 000	244,53 %	56 644
01 - POINT D'ENTREE	54 529	-73,65 %	14 371	7 914	81,60 %	64 930	140,13 %	155 914	95 000	164,12 %	84 784
02 - TECHNOLOGIE PISCINE	Mois					Exercice					Carnet Cde
	Prise Cde N-1	N / N-1	Prise Cde N	Objectif	% Réa.	Prise Cde N-1	N / N-1	Prise Cde N	Objectif	% Réa.	
04 - PR - PROJETS PISCINES	0	0,00 %	0	0	0,00 %	0	0,00 %	0	0	0,00 %	0
05 - PT - PISCINES COMPOSANTS STD	0	0,00 %	0	0	0,00 %	0	0,00 %	0	0	0,00 %	0
02 - TECHNOLOGIE PISCINE	0	0,00 %	0	0	0,00 %	0	0,00 %	0	0	0,00 %	0
03 - PROJETS INDUSTRIELS	Mois					Exercice					Carnet Cde
	Prise Cde N-1	N / N-1	Prise Cde N	Objectif	% Réa.	Prise Cde N-1	N / N-1	Prise Cde N	Objectif	% Réa.	
07 - PE - PROJETS INDUSTRIELS	0	0,00 %	0	0	0,00 %	0	0,00 %	0	0	0,00 %	0
03 - PROJETS INDUSTRIELS	0	0,00 %	0	0	0,00 %	0	0,00 %	0	0	0,00 %	0
04 - POINT D'UTILISATION	Mois					Exercice					Carnet Cde
	Prise Cde N-1	N / N-1	Prise Cde N	Objectif	% Réa.	Prise Cde N-1	N / N-1	Prise Cde N	Objectif	% Réa.	
08 - PS - WATER & MORE	0	0,00 %	0	0	0,00 %	0	0,00 %	0	0	0,00 %	0
09 - CP - PRODUITS DE CONSOMMATION	0	0,00 %	0	0	0,00 %	0	0,00 %	0	0	0,00 %	0
10 - WD - DISTRIBUTEURS EAU FONTAINES	0	0,00 %	0	0	0,00 %	0	0,00 %	0	0	0,00 %	0
11 - PC - POINT UTILISATION CLASSIQUE	0	0,00 %	0	0	0,00 %	0	100,00 %	422	0	0,00 %	422
04 - POINT D'UTILISATION	0	0,00 %	0	0	0,00 %	0	0,00 %	422	0	100,00 %	422
05 - SERVICES CONTRATS RECHANGE	Mois					Exercice					Carnet Cde
	Prise Cde N-1	N / N-1	Prise Cde N	Objectif	% Réa.	Prise Cde N-1	N / N-1	Prise Cde N	Objectif	% Réa.	
12 - SE - SERVICE ET CONTRATS	0	0,00 %	0	0	0,00 %	0	0,00 %	0	0	0,00 %	0
13 - SR - RECHANGE ET CONSOMMABLES	45 229	-87,05 %	5 857	14 994	39,06 %	97 042	-19,75 %	77 878	180 000	43,27 %	73 842
05 - SERVICES CONTRATS RECHANGE	45 229	-87,05 %	5 857	14 994	39,06 %	97 042	-19,75 %	77 878	180 000	43,27 %	73 842
P99350334 - SARL POLYZI	99 758	-79,72 %	20 227	22 908	88,30 %	161 972	44,60 %	234 213	275 000	85,17 %	159 048

Business guidelines / Contract
Start of financial year

- To understand the market better (including sectors and customers)
- To appreciate the potential better
- To target business initiatives better
- To update the business development plan (products, marketing and field work, etc.)
- To organize better technical and business support



 Your communication benefits from BWT's organization

 You can present yourself as an **official** partner to your customers/prospects

 You will gauge the market better (especially growth sectors)

 You will prepare your joint business initiatives better (e.g. mail shots, trade shows and seminars)



BWT
BEST WATER TECHNOLOGY
INTERNATIONAL SALES

For You and Planet Blue.

Newsletter avril 2014

Domestique | Collectif | Industrie | Produits Formulés | Réseau

FOCUS SUR
Le CLUB PARTENAIRES

BWT
BEST WATER TECHNOLOGY
INTERNATIONAL SALES

For You and Planet Blue.

L'eau dans les process de fabrication de lait et de boissons en Algérie : problématiques et solutions

L'eau est une matière vivante et elle rentre dans la composition de vos produits finis.

Or, même si la qualité de vos produits se veut stable, la composition de l'eau, elle, peut varier d'un endroit à un autre ou selon la période de l'année.

En Algérie, la problématique de la qualité d'eau est complexe en raison d'une minéralisation élevée et parfois même d'une présence excessive de certains minéraux propice à la dégradation de vos installations.

Alors, comment maîtriser cette matière première afin qu'elle n'altère pas la qualité de vos productions?

Quels traitements appliquer afin que l'eau d'alimentation de vos systèmes n'hypothèque pas la durée de vie de vos équipements ?

BWT PERMO, leader technologique dans le traitement de l'eau depuis 90 ans, vous propose de répondre à ces problématiques et organise un séminaire d'information technique sur les problématiques spécifiques à la qualité de l'eau en Algérie.

 Téléchargez notre brochure Agroalimentaire

SOME ACHIEVEMENTS IN 2013...



For You and Planet Blue.











SITE TECHNOLOGY - LEBANON







A plug for our unique profile!

❖ Profile: an industrial water-treatment company

- ✓ 4 sites manufacturing equipment
- ✓ 2 sites manufacturing formulated products

❖ A multi-market profile

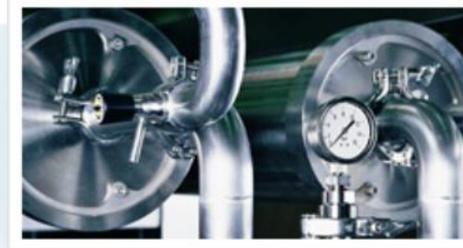
- ✓ Domestic
- ✓ Corporate
- ✓ Industrial
- ✓ Process
- ✓ Formulated products

❖ An unbroken chain of skills

- ✓ Design
- ✓ Manufacture
- ✓ Marketing
- ✓ Commissioning
- ✓ After-sales and associated services

Un interlocuteur unique

Concepteur et fabricant **français**, BWT PERMO est aujourd'hui le seul intervenant sur le marché national du traitement de l'eau qui propose, depuis la conception des équipements jusqu'aux services de maintenance, une chaîne ininterrompue de **compétences** à travers des intervenants **qualifiés** et capables de fournir :



- Montage
- Conception
- Audit
- Mise en service
- Fourniture de pièces détachées
- Produits formulés
- Ingénierie
- Fabrication
- Qualification
- Maintenance

Le fruit de plusieurs décennies d'expérience

Petites ou grosses unités, BWT PERMO a su développer au fil des années, une gamme complète **standard** qui répond à l'ensemble des exigences de ses partenaires.

Pour les besoins les plus **spécifiques**, des installations clés en main sont réalisées mettant en œuvre les principales techniques de traitement d'eau :

- **Clarification** : coagulation, floculation, décantation, tamisage...
- **Filtration** : sur médias, déferrisation, membranaire...
- **Techniques membranaires** : osmose, micro/ultra/nano filtration, électrodéionisation...
- **Echangeurs d'ions** : adoucissement, déminéralisation, décarbonatation...
- **Élimination des gaz dissous** : dégazeurs thermiques, atmosphérique, membranaire...
- **Désinfection** : chloration, boucles, échangeurs, ozone...
- **Valorisation et traitement des rejets** : recyclage des eaux usées, coagulants et floculants, essais pilote, recyclage des rejets d'osmose...
- **Conditionnement des eaux** : par l'adjonction de produits formulés

THANK YOU FOR LISTENING

