

Forbes

Forbes 26 octobre 2020

DANS LE SECTEUR DE L'ÉNERGIE, LES TITANS DE L'INDUSTRIE ET LES STARTUPS NE SONT PAS OBLIGATOIREMENT DES COMPÉTITEURS.

Par Shama Hyder

Shama Hyder est PDG de Zen Media, qui transforme les moments de marque en momentum, auteur de best-sellers et conférencière de renommée internationale.



Le secteur de l'énergie est perturbé par de nouveaux modèles d'entreprise et des start-ups intelligentes. GETTY

Nous connaissons tous le Software-as-a-Service, ou SaaS, mais qu'en est-il de l'efficacité énergétique en tant que service -EEaaS ?

C'est un système qui perturbe l'industrie américaine de l'efficacité énergétique, un secteur qui non seulement emploie 2,4 millions de personnes, mais qui a également été l'un des plus durement touchés par la pandémie.

Toutefois, ce secteur est également un excellent exemple de la manière dont les acteurs industriels établis peuvent travailler en coopération avec des start-ups plus petites et perturbatrices pour offrir à leurs clients un service de qualité supérieure.

Voici comment fonctionne l'EEaaS.

EEaaS est une structure de financement de type hors bilan et à paiement à la performance qui permet aux clients de mettre en œuvre des projets d'efficacité énergétique et de gestion de l'eau sans dépense d'investissement initiale. Il s'agit de programmes mis en œuvre par de grandes entreprises comme General Electric et CBRE.

Si le manque de capital initial est toujours positif pour les organisations visa les consommateurs, il est encore plus important en ce moment où les gouvernements, les agences et de nombreuses entreprises privées sont à court d'argent en raison de la pandémie.

Afin d'élargir cette offre, ces énormes entreprises, ainsi qu'un autre titan de l'industrie, Johnson Controls, investissent dans des start-ups spécialisées dans l'efficacité énergétique, visant à offrir aux clients des économies plus importantes par rapport à leur consommation d'énergie.

Johnson Controls a investi dans Carbon Lighthouse, une startup basée à San Francisco en 2018, où Carbon Lighthouse a annoncé son cycle de croissance stratégique de 27 millions de dollars. Ce faisant, Johnson a pu faire évoluer son système et se rapprocher de son objectif ambitieux d'éliminer 20 % des émissions mondiales de carbone des bâtiments non résidentiels.

CBRE, un important fournisseur de services immobiliers commerciaux, [a également investi dans Redaptive](#) en 2018 pour aider à améliorer la durabilité des clients.

Aujourd'hui, une autre startup est sur la scène : [Minimise Global](#), une entreprise mondiale de services de gestion et de conservation de l'énergie dont le siège est à Tampa, en Floride. Elle vient d'annoncer le renouvellement et l'extension de son mandat commun avec RSF Capital Partners LLP (RSF), basé au Royaume-Uni.

Cette décision fait suite à la structuration réussie du projet unique de Minimise en matière d'EEaaS, connu sous le nom de Minimise No Capital Outlay Plan Agreement (NCOPA), ou Entente Sans Investissement en Capital (ESIC), qui est actuellement utilisé dans les écoles publiques de Floride. En fait, il est devenu le plus grand EEaaS au monde.

Ce qui est particulièrement intéressant, c'est que le modèle ESIC est un modèle d'épargne prépayé, et en tant que tel, il pourrait devenir une ressource importante pour les organismes à court d'argent.

"Le modèle commercial Minimise avec le NCOPA s'avère déjà une réponse fantastique dans l'économie post-COVID-19, car l'épargne prépayée fournit aux clients le capital dont ils ont tant besoin", déclare Ante Razmilovic, associé fondateur de RSF Capital Partners. "Plusieurs banques mondiales de la catégorie "bulge bracket" ont reconnu l'impact potentiel des technologies, services, stratégies de gestion de l'énergie et protocoles de gestion du changement de Minimise comme des perturbations positives pour le secteur des services énergétiques existant".

Alors que Covid-19 continue à remodeler le mode de fonctionnement de nos vies et de l'économie, nous avons besoin de plus en plus de "perturbations positives" afin de créer une nouvelle et meilleure normalité. Quels sont les autres modèles commerciaux bien établis qui sont mûrs pour être repensés ?