



Efficiency as a Service
Plugging a new energy model

Qu'est-ce que Efficiency as a Service?

Efficiency as a Service (EaaS) est un modèle d'affaires qui change la donne en matière de servitisation, rendant compétitifs les systèmes efficaces et à haute technologie grâce à un modèle de paiement basé sur une tarification à l'usage ou au résultat.

Avec l'EaaS, les clients finaux paient pour le service qu'ils reçoivent plutôt que pour le produit lui-même, évitant ainsi les coûts initiaux des systèmes modernes efficaces qui peuvent s'avérer coûteux. Le fournisseur de technologie installe et entretient l'équipement, récupérant les coûts grâce à des paiements périodiques effectués par le client. Ces frais comprennent l'entretien, les réparations et les coûts d'exploitation comme l'électricité et l'eau.



Comment l'EaaS fonctionne-t-elle?

1 **Évaluation des besoins des clients:** vous évaluez les besoins du client et faites une offre pour la fourniture de technologie associée à l'utilisation d'une technologie de pointe. Vous demandez une évaluation financière du client et, le cas échéant, l'émission d'une garantie de paiement.

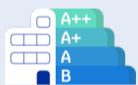
2 **Signez le contrat EaaS et installez l'équipement:** vous signez un contrat avec le client qui établit la durée, les services offerts, le prix (indexé sur l'inflation et le coût de l'énergie) et installez un équipement efficace en énergie pour minimiser vos dépenses opérationnelles pendant la durée du contrat.

3 **Offrez un service EaaS complet:** vous exploitez, entretenez et réparez l'équipement et payez les frais d'électricité et d'eau. L'équipement reste le vôtre.

4 **Vous recevez des paiements mensuels:** votre client paie une redevance mensuelle basée sur un résultat ou sur les unités d'énergie consommées par l'équipement. Ce paiement couvre le financement du système efficace, vos frais de service et d'exploitation et votre marge. Le prix comprend également, le cas échéant, la prime de la garantie de paiement pour réduire le risque de défaut de paiement.

5 **Recapitalisation via une option de cession-bail:** au début du contrat ou après quelques mois de fonctionnement, vous pouvez vendre l'équipement à une banque ou à un véhicule de titrisation (Special Purpose Vehicle) créé à cet effet, et le louer en leasing auprès de l'acheteur. Les contrats EaaS avec vos clients constituent une garantie supplémentaire pour la banque. Les garanties de paiement, lorsqu'elles sont disponibles, sont endossées à l'acheteur ou des équipements. À la fin du contrat de crédit-bail, l'équipement vous revient.

Quels sont vos bénéfices?



Être le plus compétitif avec les technologies les plus efficaces.



Une augmentation de la demande pour les technologies efficaces en énergie.



Un flux de revenus à long terme, prévisibles, continus et durables.



L'accès à de nouveaux clients potentiels qui sont intéressés par le service mais ne sont pas disposés à effectuer les investissements initiaux.



Une augmentation de la valeur ajoutée en vendant un résultat au lieu d'un équipement ou de pièces, contribuant ainsi à une économie circulaire.



Le projet a reçu un financement du programme de recherche et d'innovation Horizon 2020 de l'Union européenne dans le cadre de l'accord de subvention No 892499.