

GREEN & ENERGY ACCÉLÈRE LA TRANSITION ENERGÉTIQUE

ECONOCOM SALES BOOTCAMP

20 Décembre 2022

econocom

Plan



01 – Energy Business Unit



02 – Positionnement & Valeur ajoutée



03 – Liste des assets refinançables



04 – Cas d'étude multi-sites européen



05 – THALES as-a-service



06 – Approche client & cibles

01

**Création de la nouvelle
Business Unit
« Green & Energy »**

Raisons pour la creation de la Business Unit “Green & Energy” au Benelux

- Répondre à la demande grandissante des clients (led, cvc, photovoltaïque, batteries, etc ...)
- Normes ESG (interne ou externe)
 - Notre approche ESG s’articule autour de l’Economie circulaire
- Crise énergétique actuelle pousse vers une consommation plus « vertueuse »
 - Contrôle des coûts opérationnels (energie, maintenance)
 - Indépendance énergétique (Réduire les importations de gaz et produire sa propre énergié)
 - Amélioration du confort (for les usagers et leurs clients)
- Nouvelles politiques énergétiques nationales et européennes
- Succès de la « Green & Energy » Business Unit en France (depuis 2016)
- Profils ingénieurs (engineering profiles)

02

Positionnement & Valeur ajoutée

Ce que nous faisons.

Intégrer notre expertise technique à nos solutions de tiers financement pour vous accompagner dans la réduction votre empreinte environnementale.



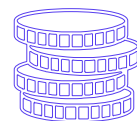
Concevoir

Identifier vos gisements d'économie d'énergie, vous prescrire en toute indépendance des équipements performants, éco-conçus et moins énergivores, calculer les retours sur investissement.



Mettre en œuvre

Gérer les commandes, organiser les flux logistiques, suivre l'exécution des travaux jusqu'à la mise en service des installations et la levée des réserves, notre assistance à maîtrise d'ouvrage vous accompagne tout au long de la vie de votre projet.



Financer

Parce que le financement est la clé de voûte de tout projet de performance énergétique, nous vous apportons une réponse financière adaptée intégrant l'ensemble des aides et subventions auxquelles vous pouvez prétendre, de sorte que vous puissiez accélérer votre transition sans cash out.



Piloter la performance

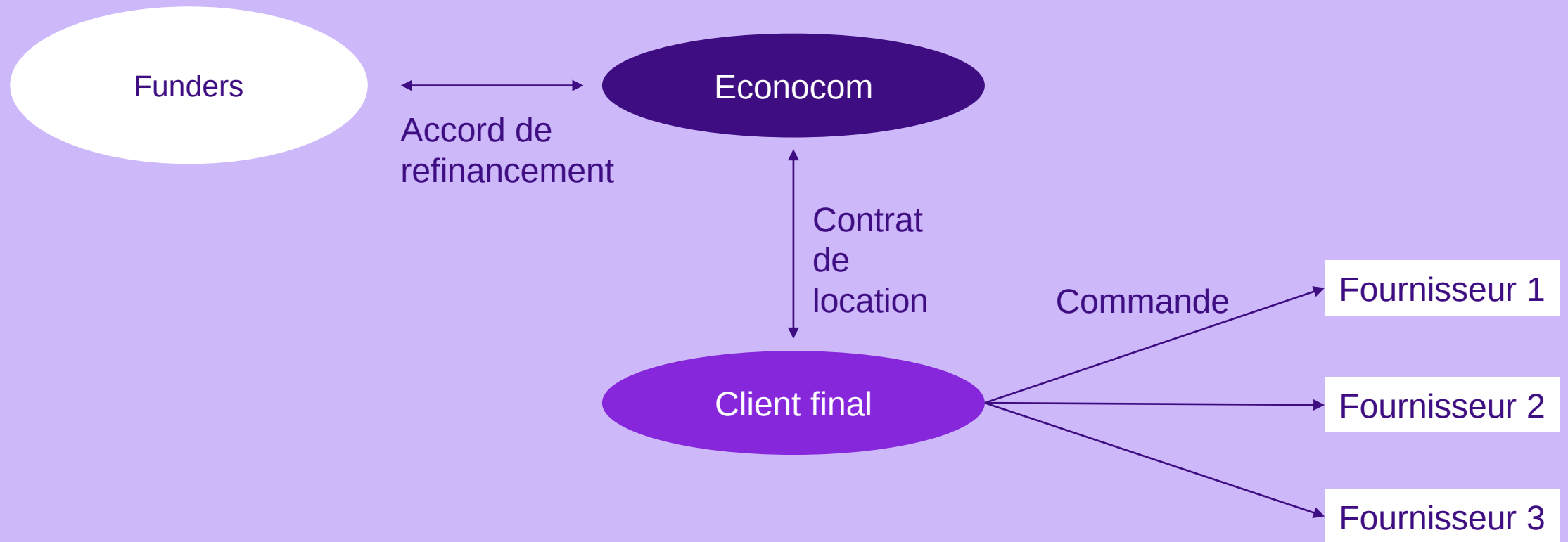
Capter et agréger l'ensemble de vos données énergétiques et patrimoniales grâce à notre plateforme digitale. Nos Energy managers vous les restitueront de façon intelligible et efficiente afin de vous aider à prendre les meilleures décisions.

“ CE QUI NE SE MESURE PAS, N'EXISTE PAS. ”

Niels Bohr

Notre positionnement : Business Model 1/3

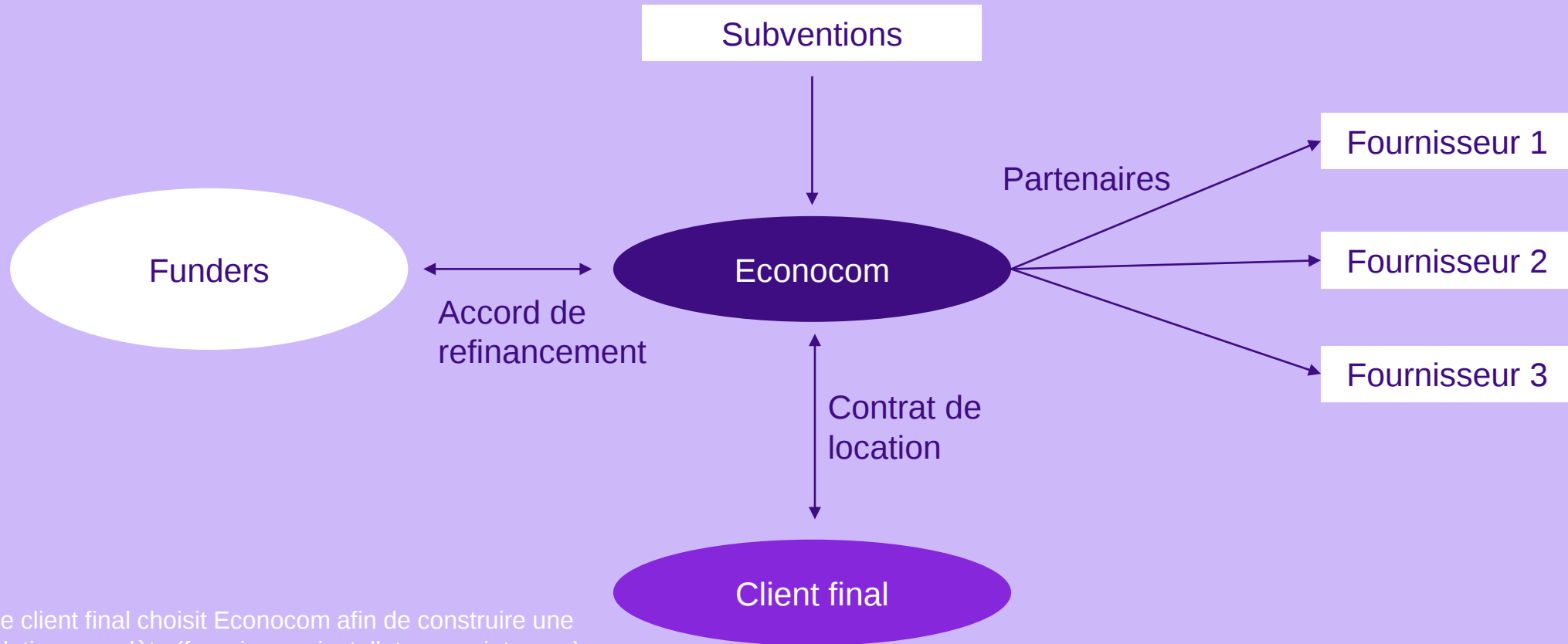
« Funding » * mode



*LE client final place les commande

Notre positionnement : Business Model 2/3

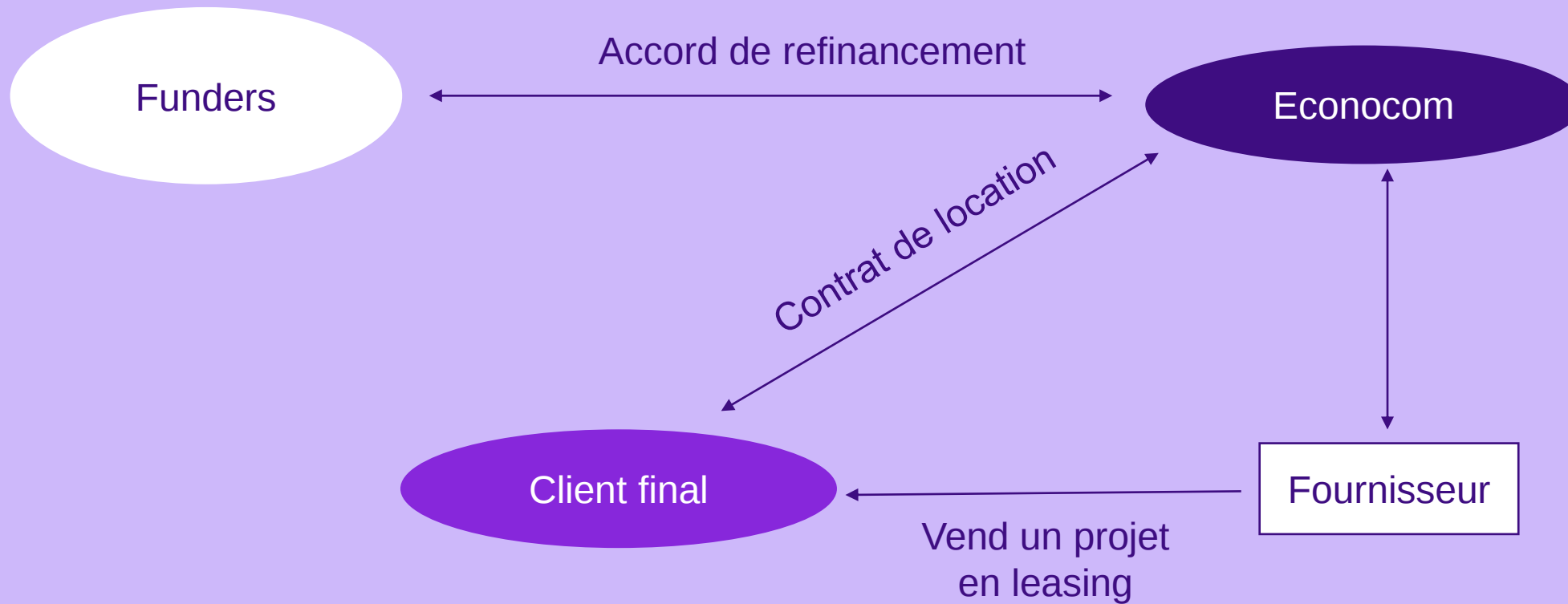
« Service integrator »* mode



*Le client final choisit Econocom afin de construire une solution complète (fournisseur, installateur, mainteneur)

Notre positionnement: Business Model 3/3

« Vendor Lease » mode



Nos Partenaires

Bureaux d'ingénierie

(NDW, Clever-Energies, Daikin)

Installateurs & Mainteneurs

(NDW, Cegelec, VHC Group, Equans, MCE, Vinci, Engie)

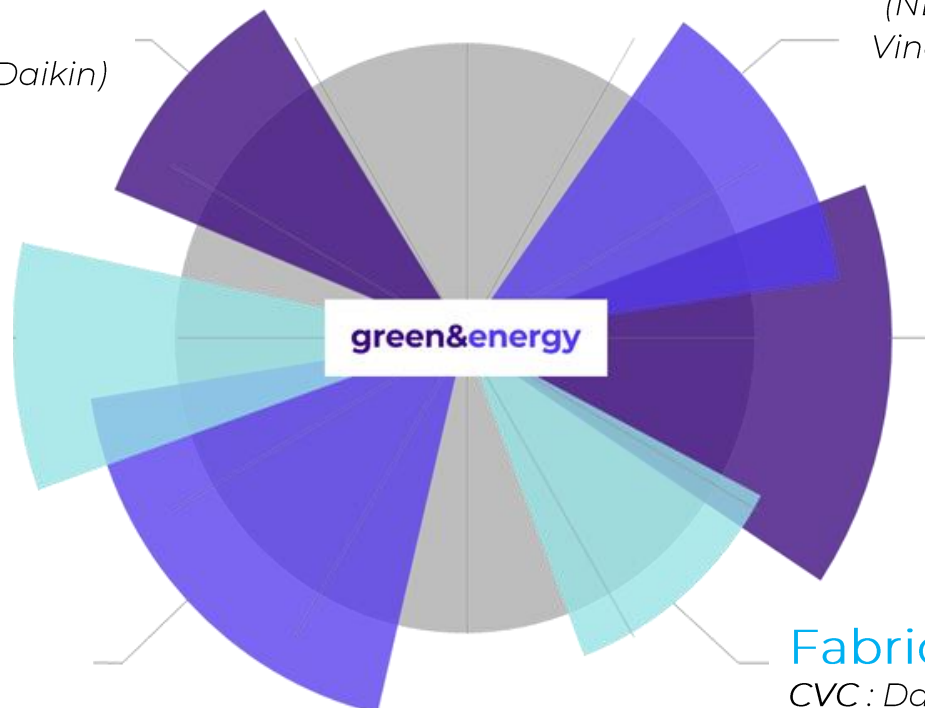
Plateforme de supervision énergétique

(Energisme, Advizeo)

Fabricants & Distributeurs

CVC : Daikin, Carrier, Danfoss,
LED : ETAP Lighting, Osram, Philips, Thorn, TKX, Zumtobel
Solaire : Ecosun, APEX Energie, Akuo Energy
Cateurs IoT : Adeunis, Ewattch
Chargeurs pour véhicules électriques : Izivia (EDF)
Batterie de stockage : Watt4Ever, My Grid

Funders



03

Assets énergétiques

Domaines de compétence

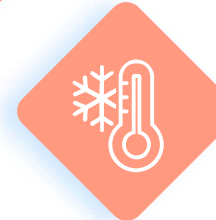
Chauffage, Ventilation, Air conditionné
Confort, performance, qualité de l'air

Récupération de chaleur
Valoriser de la chaleur fatale

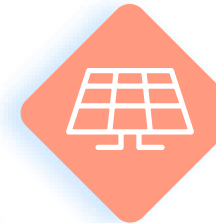
Stockage d'énergie
Stocker de l'électricité à consommer plus tard



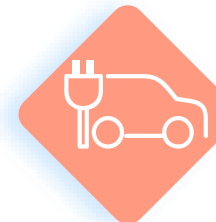
Eclairage LED
Confort, bien-être, productivité



Refrigération industrielle
Performance, normes F-Gas

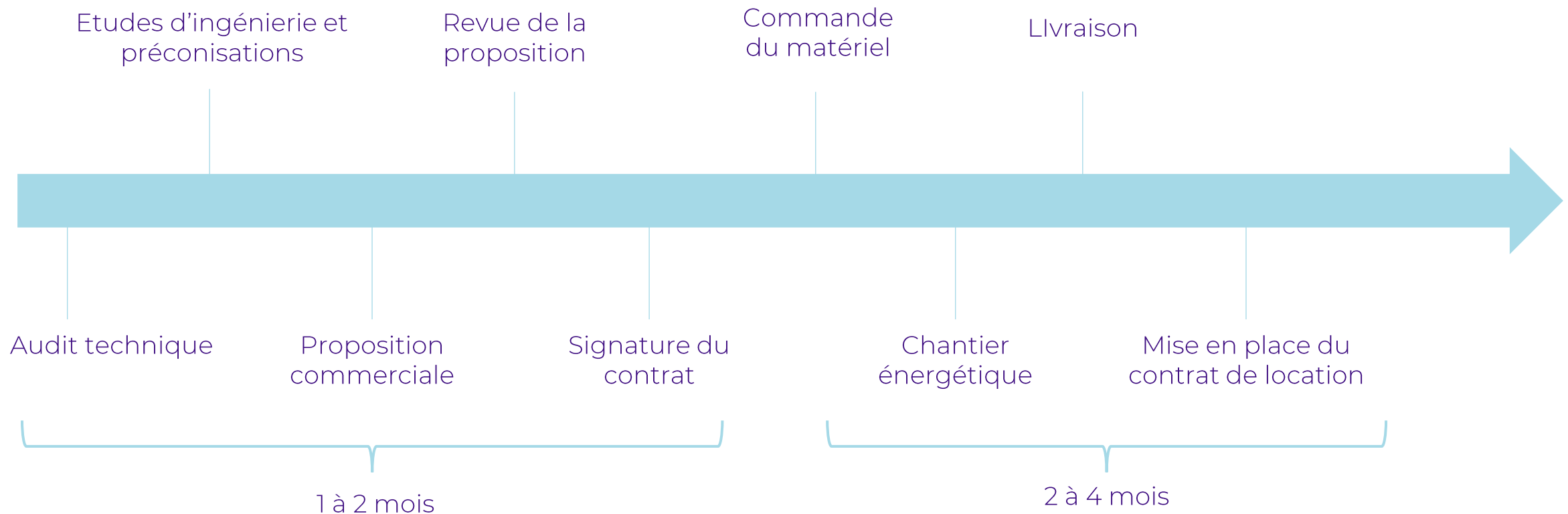


Panneaux photovoltaïques
Sécuriser ses coûts d'achats



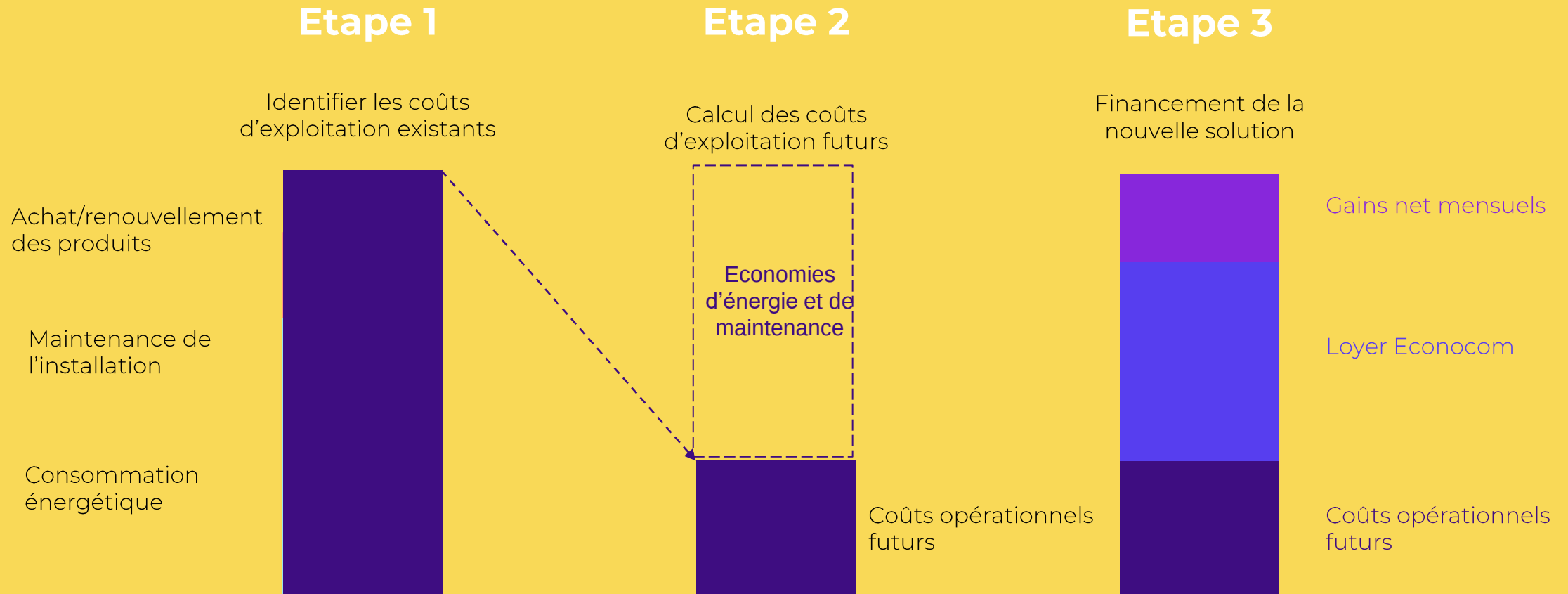
Bornes de recharge
Répondre à une demande grandissante

Etapes financières et opérationnelles



Modélisation financière

Un modèle basé sur le **TCO**,



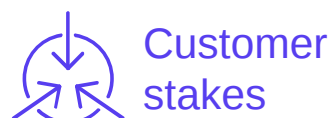
04

Cas d'étude multi-sites
européen



En 2016, MDM s'est engagé à réduire de 25% sa consommation énergétique et de plus de 40% son empreinte environnementale

Etant donné que l'éclairage des magasins représente plus de 50% de la consommation énergétique du groupe, MDM a demandé à Econocom de trouver une solution multi-sites.



1. ESG

Atteindre les enjeux RSE fixés par Maisons du Monde.

2. Business

Permettre aux équipes travaux MDM de se focaliser uniquement sur les nouvelles acquisitions et non sur le remodeling

3. Finance

Préserver les investissements de la société



Une solution clef-en-main comprenant :

- Recommandation des luminaires
- Installation des luminaires
- Maintenance
- Monitoring énergétique

Une solution autofinancée par les économies d'énergie avec un impact positif sur l'Ebitda du client



Projet LED

- 140 magasins remodelés
- 7 pays européens
- 70 000 luminaires installés
- 45% d'économies d'énergie

05

THALES

Energy as-a-Service
example

THALES Fleury-les-Aubrais - Périmètre 2022

Bilan énergétique et économique

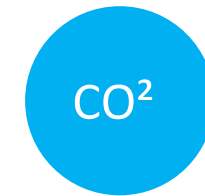
SYNTHESE	Eclairage existant	Solution LED	Gains générés par la solution LED
Nb de sources	1 986	1 974	12
Consommation kWh/an	644 948	201 610	443 338
Consommation €/an	77 394	24 193	53 201
Coût de maintenance €/an	8 500	-	8 500
Achat des sources €/an	8 500	-	8 500
Total €/an	94 394	24 193	70 201

↓
Soit 5850€/mois



- 69%

Consommation
Electrique



-27 t

Emissions
Carbone



70 201€

Economie
brute
annuelle

THALES Fleury-les-Aubrais - Périmètre 2022

Financement sur 6 ans

Pour bénéficier des résultats de ce modèle, une mise à niveau de votre installation d'éclairage est nécessaire.

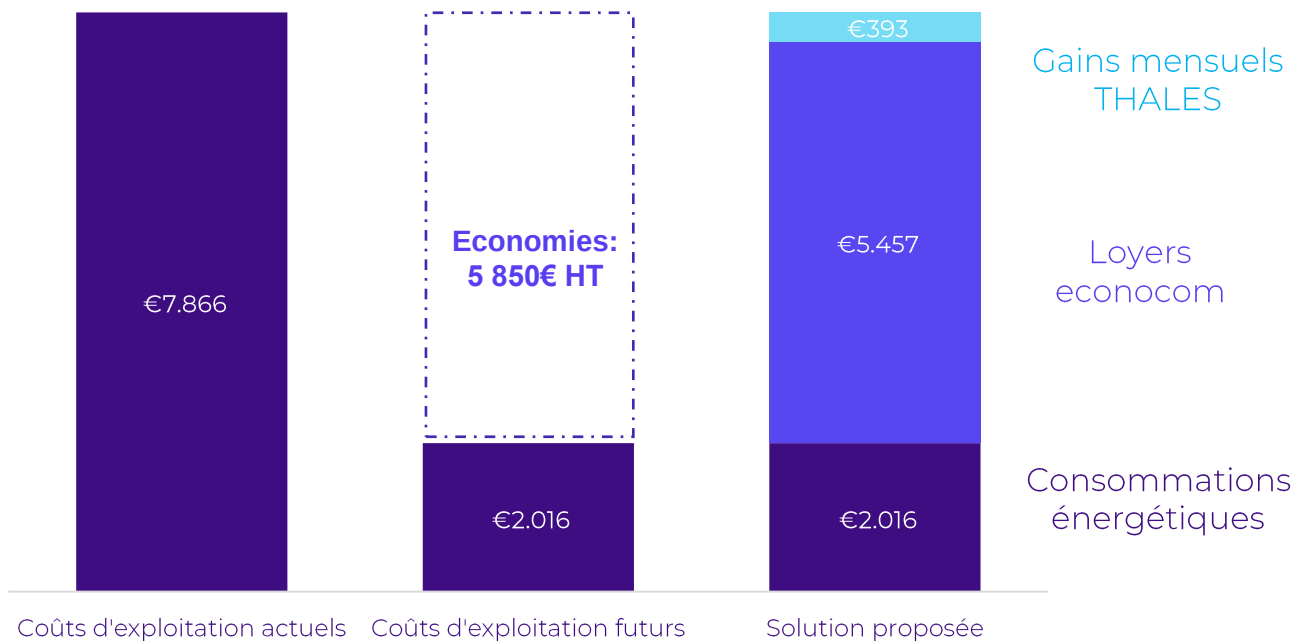
Dans ce cadre, notre offre sur **6 ans** finance la globalité du projet, soit la fourniture, l'installation de **1 974** luminaires, et la gestion de projet associée.

Economies générées: **5 850 €HT/mois**



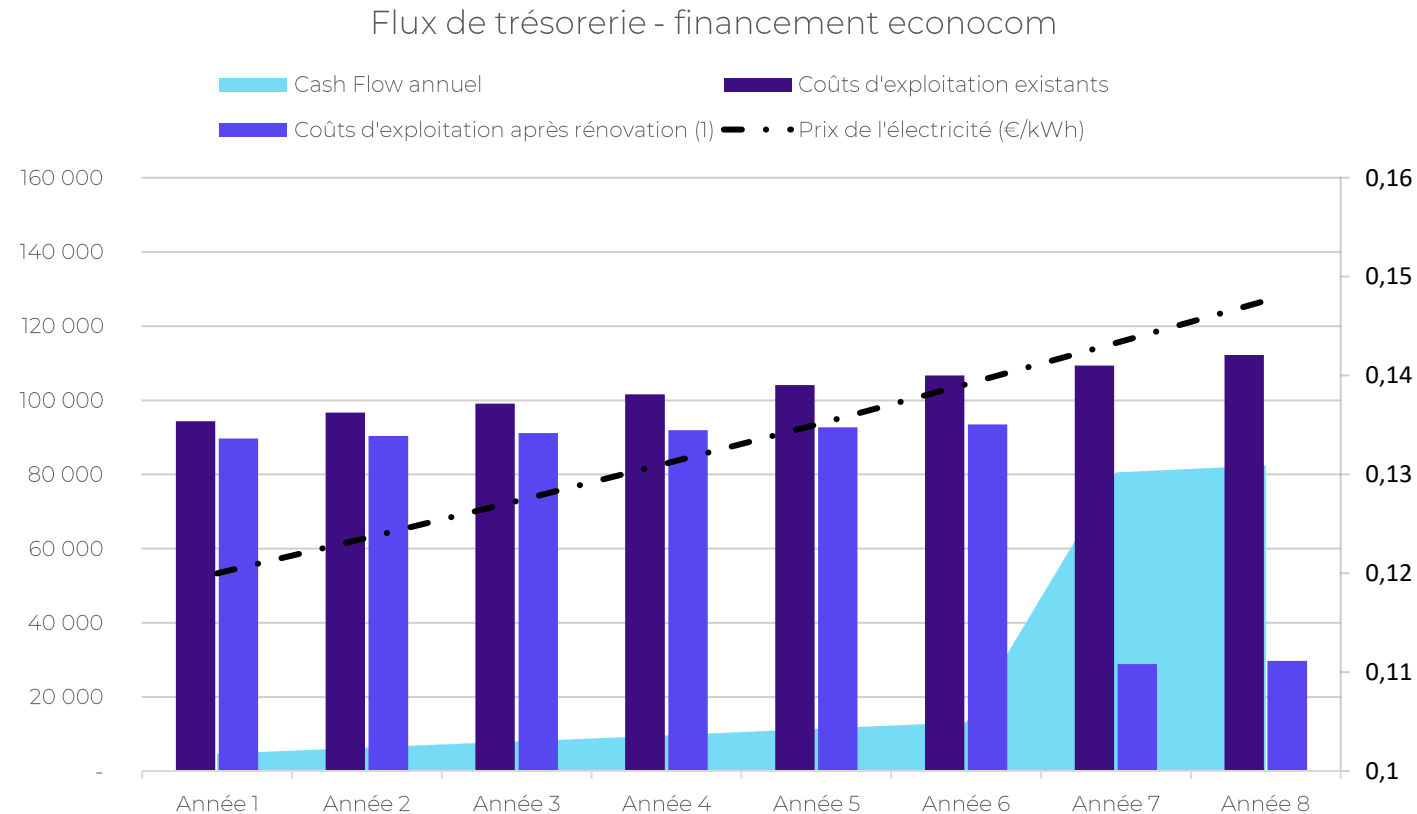
Redevance mensuelle fixe de mise à disposition **5 457 €HT/mois**

SOIT UN PROJET FINANÇÉ À 100% DÈS LE 1^{ER} MOIS PAR LES ÉCONOMIES D'EXPLOITATION



Fleury-les-Aubrais - Périmètre 2022

Financement sur 6 ans



53 K€ D'ÉCONOMIES CUMULÉES (1) PENDANT LA DURÉE DU CONTRAT (6 ans)

(1) Les coûts d'exploitation incluent les redevances econocom

(2) Sur la base d'une hypothèse d'augmentation du prix de l'électricité de 3%/an. Le CRE donne une augmentation moyenne de 5%.

Demande d'Agrément sur 6 ans

-Maintenance sur 6 ans : 9000€

TOTAL Dépenses : 311 682€

TOTAL Revenue : 351 569€

TOTAL Marge : 39 887€ (13%)

21

06

**Approche client &
cibles**

Guideline pour adresser nos clients avec cette nouvelle offre

1. Focus sur nos clients existants (retail, logistique, industriels, ...)

Avez-vous des clients qui pourraient être intéressés par des projets de rénovation énergétique de leurs bâtiments ?

2. Lister les moyennes et larges entreprises (afin de massifier nos projets)

Combien de sites/bâtiments sont exploités/détenus ? Quelle superficie en mètre carré? (Indicateur important)

3. Analyse de leur positionnement RSE et de leur politique environnementale

Avez-vous une stratégie locale/nationale bas carbone ? Etes-vous déjà accompagnés par des partenaires énergétiques ?

4. Fixer un premier rdv (CFO, Property Manager, CSR/Energy Head) avec votre client & Vincent

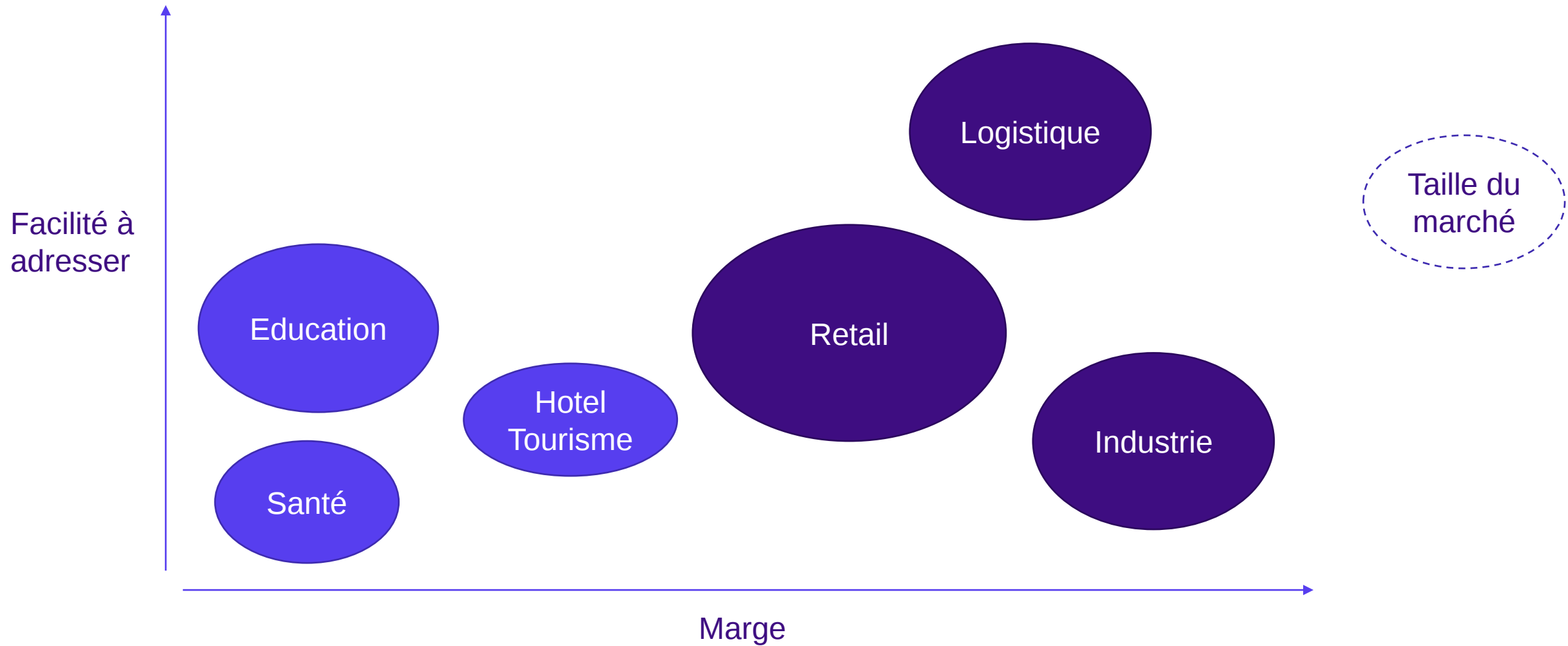
Avez-vous déjà le contact du CFO ou Property Manager ? Est-ce que le CFO peut être une porte d'entrée sur ces sujets ?

5. Compréhension de leurs besoins énergétiques (éclairage, CVC, solaire, bornes de recharge, batteries...)

6. Construction de l'offre avec nos partenaires spécialisés et lancement d'un projet « pilote »

7. Massification de notre approche avec un projet multi-sites

Cibles & Quick-wins



VINCENT GUILLEMOT

Commercial Engineer

Energy-saving specialist

mob. : +32 478 90 35 80

e-mail: vincent.guillemot@conocom.com

