

Contexte

- Le comité de direction d'un grossiste en énergie indépendant, leader sur le marché du Royaume-Uni, envisage de proposer le produit « Maîtrise de la demande en énergie » (MDE) à ses clients professionnels les plus importants
- Les cadres supérieurs souhaitent établir un Business Case solide et factuel afin de i) répondre à la demande du produit MDE et ii) identifier les options stratégiques pour implémenter et déployer ce produit

Actions de Proost Ventures

- Dresser le tableau des marchés de la puissance de réserve au Royaume-Uni
- Évaluer les offres concurrentes en matière de MDE et évaluer le besoin d'un partenariat (pour la technologie MDE)
- Établir un plan d'offre MDE : produit, correspondance des profils de charge, faisabilité et feuille de route IT, conditions financières, et plan d'implémentation sur 100 jours
- Définir le cadre de choix stratégique
- Préparer le Business Case permettant au grossiste en énergie, leader sur le marché du Royaume-Uni, de proposer le produit MDE et les services y afférents, avec pertes et profits sur 5 ans
- Soutien des négociations et contribution en vue du partenariat et du « Service Level Agreement » avec le partenaire technologique MDE

Résultats du projet

- Créer un sentiment d'urgence de concert avec la direction afin d'accélérer l'intégration et restructurer l'empreinte opérationnelle
- Les banques de prêt ont approuvé le plan stratégique et financier sur 5 ans, y compris les mesures de restructuration opérationnelle

Marchés de la puissance de réserve au Royaume-Uni – 2015

