

RAISON D'ÊTRE  
RÉDUIRE L'EMPREINTE  
ENVIRONNEMENTALE  
DES CUISINES  
PROFESSIONNELLES,  
UNE CUISINE À LA FOIS

Manufacturier de systèmes intelligents  
de régulation des ventilations de cuisine

[ecoazur.com](http://ecoazur.com)



Québec,  
Capitale-Nationale



Mario Rousseau et  
5 employés actionnaires



2007

CA \$

4 M\$



30



## MOTIVATIONS

**S'intégrer dans un modèle long terme** et consolider l'entreprise.

**Créer un modèle d'affaires** avec récurrence.

**Fidéliser les clients** et leur offrir plus de valeur.

**Offrir un service exclusif** et clés en main qui se démarque de la concurrence.



## BÉNÉFICES ET ENSEIGNEMENTS

La nouvelle offre d'EFC a fait évoluer les relations commerciales d'Intellinox et de ses clients. Les employés sont devenus des alliés de leurs clients. **Les silos organisationnels se décroissent** chez les clients et l'approche devient collaborative avec, pour objectif commun, d'obtenir la meilleure efficacité énergétique.

Le nouveau modèle d'affaires permet de **diminuer la consommation énergétique à la source** avec une offre bi-énergie pour éviter la surcharge électrique en période de pointe. Le bilan carbone et les coûts fixes des clients sont réduits par le recours à l'offre d'EFC d'Intellinox.

La trajectoire EFC **valorise l'expertise des techniciens de terrain**.

**Développement d'une nouvelle offre** de contrats clés en main et prévention des bris.

La **nouvelle offre permet de cibler des clients intermédiaires**, alors que l'entreprise travaillait seulement avec les gros joueurs auparavant.

**Création de nouveaux partenariats** avec les acteurs publics qui offrent des subventions à l'intégration de la technologie et avec des partenaires privés comme les institutions financières.

**L'objectif de fidéliser les clients en leur offrant un service qui surpasse leur investissement grâce à l'offre d'EFC** s'avère tout à fait réaliste. Intellinox permet à ses clients de réaliser des travaux inaccessibles autrement en raison de leurs limites budgétaires.



PROJET PILOTE 2021-2023

Programme pilote d'accompagnement en économie de la fonctionnalité  
et de la coopération auprès des entreprises québécoises



## À L'ÉTUDE

**Lancer** une offre clés en main qui conjugue rentabilité et efficacité énergétique pour des clients de toutes tailles.

**Boucler** les modalités de financement privé de nos offres d'EFC.

**Proposer** l'offre d'EFC à une vaste clientèle.

**intellinox**  
TECHNOLOGIES



“ Nous créons une offre de service unique, sans compétition, basée sur le savoir-faire, l'expertise et la qualité de notre personnel. Le marché est plus vaste que nous le pensions, et le modèle est à la fois intégré, participatif et rentable. Il y a des défis, mais c'est très positif. ”

“ L'entreprise démontrait dès le début une grande ouverture envers l'EFC. Le changement de regard par rapport à son modèle d'affaires s'est porté sur l'intégration des acteurs locaux, mais aussi sur la capacité de servir une clientèle de type intermédiaire avec une offre de service premium financée à 100 % par des partenaires publics/privés. Le parcours d'Intellinox constitue sans conteste un exemple frappant de réussite du modèle d'économie de la fonctionnalité. ”



## MOTS CLÉS

- Efficacité énergétique
- Partenaires locaux et internationaux
- Clés en main
- Collaboration
- Partage de valeurs

## NOTION CLÉ APPROFONDIE

### RÉTRIBUTIONS DE LA VALEUR



Nous avons constaté que le modèle intégré, participatif et rentable que nous développons répond bien aux enjeux environnementaux et sociaux de nos clients. Ceux-ci réalisent que la technologie est fiable et accessible, et que collaborer avec nous apporte de grands bénéfices. Ce modèle est rentable pour Intellinox.



PROJET PILOTE 2021-2023

Pour en savoir plus, rendez-vous sur [efcquebec.com/ressources](https://efcquebec.com/ressources)