

# UNE OPPORTUNITÉ D'ÉTENDRE L'ENTREPRISE D'UN OCÉAN À L'AUTRE



## À propos de Emergency Power Services

Basée à Denver, dans le Colorado, Emergency Power Services cumule plus de 135 années d'expérience, avec des bureaux satellites d'un océan à l'autre. Elle se spécialise dans l'identification des problèmes avant qu'ils ne deviennent des pannes.

### Défi

EPS avait tout d'abord perçu la surveillance des batteries comme un processus fastidieux et une menace pour ses activités.

### Solution

La solution PowerShield BMS permettait à EPS d'étendre sa clientèle et sa couverture à travers les États-Unis.

### Résultats

Cela a permis à Emergency Power Services de développer un marché qui était très limité.



Emergency Power Services, une entreprise basée au Colorado, a tout d'abord perçu la surveillance de batteries comme une menace. Quand elle a réalisé que cela pouvait en fait signifier gagner des clients à travers les États-Unis, elle a commencé à la percevoir différemment.

Emergency Power Services a été créée en 1975 et est basée à Denver, dans le Colorado. La majorité de ses clients sont des datacenters. La plupart des autres sont des infrastructures du 911, des centres d'appels et des services d'urgence. La société effectue des opérations routinières de maintenance, d'observation, de surveillance, de test et de collecte de données sur des équipements électriques critiques à la recherche de signes de problèmes éventuels, présents ou futurs.

## LE DÉFI

### LA SURVEILLANCE DE BATTERIES EST-ELLE UNE MENACE OU UNE OPPORTUNITÉ ?

L'idée de fournir un système de gestion de batteries (BMS) que le client pourrait exploiter lui-même était à l'origine une menace pour son flux de revenus. « Nous fournissons un service précieux à nos clients et générons des revenus en testant les batteries avec un appareil de mesure portable et en fournissant des lectures et des analyses sur leurs batteries », explique Mike Smith, propriétaire. « La surveillance de batteries était donc une menace pour notre flux de revenus. Cela signifiait qu'une fois que nous aurions vendu un produit, nous n'aurions plus la possibilité de continuer à générer des revenus de la part de ce client par le biais de visites de service. »

Les BMS auxquels Emergency Power Services avaient précédemment eu à faire étaient encombrants, coûteux et limités. « Ils ne fonctionnaient pas sur le marché des VRLA. Ils fonctionnaient uniquement dans le marché inondé, où les clients dépensaient plus de 100 000 \$ pour leurs batteries et 50 000 \$ pour un système de surveillance de batteries », explique Mike. « Mais sur le marché des VRLA, ils dépensent environ 16 000 \$ en batteries et ne dépenseront donc pas plus du double pour leur surveillance. »

**« Ainsi, lorsqu'un produit de bonne qualité avec une valeur marchande équitable s'est présenté, j'ai réalisé que nous pourrions réellement étendre notre couverture à l'ensemble des États-Unis. »**



## LA SOLUTION

### DEVENIR UN REVENDEUR SIGNIFIAIT UNE OPPORTUNITÉ DE SE DÉVELOPPER

« Il y a environ neuf ans, j'ai découvert un produit PowerShield sur le site d'un client et j'ai commencé à discuter avec le bureau de la Nouvelle-Zélande. », se souvient-il. « On m'a communiqué les informations de manière claire et franche et j'ai été très impressionné par le produit. »

La solution PowerShield BMS fonctionnait avec des batteries VRLA. Elle était de haute qualité, fiable et économique. « Ainsi, lorsqu'un produit de bonne qualité avec une valeur marchande équitable s'est présenté, j'ai réalisé que nous pourrions réellement étendre notre couverture à l'ensemble des États-Unis », explique Mike. « Nous serions dorénavant en mesure de fournir beaucoup plus de données à nos clients, ainsi que de meilleures analyses et recommandations, sans avoir à se rendre sur le site à maintes reprises. »

Après une évaluation approfondie des produits PowerShield, Emergency Power Services a réalisé que la vente de solutions de surveillance de batteries représentait une opportunité de croissance. Il y avait plus d'argent à gagner en vendant l'équipement et en réduisant le coût global pour le client, mais en augmentant le nombre de ces clients. « La technologie elle-même est vraiment un argument de vente. Je pense que c'est la meilleure conception sur le marché », déclare Mike. « C'est la meilleure solution pour mesurer l'impédance et fournir des données au client. Cela signifie également que nous pouvons fournir le service d'un océan à l'autre, élargir notre marché, gagner des clients à l'échelle nationale et être plus efficaces au niveau de notre service à la clientèle. »

Devenir revendeur PowerShield a également significé que les services d'alimentation électrique d'urgence ont gagné en efficacité avec leurs calendriers de maintenance et sont mieux équipés pour prévoir les pannes, être plus proactifs et éviter les déplacements sur les sites des clients. « Le coût total de notre équipe se rendant sur site pour effectuer une maintenance préventive de batteries a chuté de près de 75 % », déclare le directeur des ventes, Brandon Smith. « Cela est dû à la réduction du temps passé sur le site, en exploitant la technologie PowerShield pour effectuer la maintenance préventive et en réduisant le nombre de visites sur site chaque année, grâce la capacité de suivre les batteries et d'en prévoir les pannes. »

Brandon poursuit en expliquant que la revente de PowerShield BMS représente désormais environ 30 % de leurs activités et leur a permis de s'étendre au-delà du créneau habituel de réponse de quatre heures (pour le Colorado et les états environnants) afin de prendre en charge les batteries dans presque toutes les grandes villes des États-Unis. « Non seulement avons-nous rallongé le créneau habituel de quatre heures, mais en exploitant l'équipement PowerShield, nous sommes en mesure de réaliser des économies et de concurrencer les fabricants de batteries locaux, même compte tenu des coûts de déplacement », explique Brandon.

**« C'est la meilleure solution pour mesurer l'impédance et fournir des données au client. Cela signifie également que nous pouvons fournir le service d'un océan à l'autre, élargir notre marché, gagner des clients à l'échelle nationale et être plus efficaces au niveau de notre service à la clientèle. »**





## RÉSULTAT

### UN AVANTAGE CONCURRENTIEL INESPÉRÉ

Au début, lorsque Emergency Power Services est devenu revendeur PowerShield, il ne lui importait pas de se différencier de la concurrence. « Je ne pense pas que nous ayons initialement compris comment la vente du BMS nous différencierait. Nous recherchions simplement une solution rentable qui nous permettrait d'avoir une plus grande portée géographique », se souvient Mike. « Mais plus nous utilisons la surveillance de batteries et nous rendons compte de la qualité du produit PowerShield, plus nous commençons à lui faire plus confiance qu'à un technicien sur site doté d'un appareil portable. »

Le nouvel avantage concurrentiel a également été noté parmi les avantages accrus que Emergency Power Services peut désormais offrir à ses clients. « Ils ont un accès en temps réel à la santé et à l'état de leurs batteries lors de leurs contrôles quotidiens », déclare Brandon. « Ils ont également la sécurité qu'offre notre équipe qui surveille leurs batteries à distance 24h/24 et 7j/7. Grâce aux contrôles sur site et à la surveillance à distance, nous pouvons prévoir les pannes de batteries et être proactifs plutôt que réactifs, ce qui permet à nos clients de faire des économies, mais également de nous faire gagner en temps et en efficacité. »

Nos clients jouissent d'une plus grande tranquillité d'esprit en sachant quel est l'état de santé de leurs batteries 24h/24 et 7j/7. Ils ont économisé de l'argent sur la maintenance inutile et les remplacements réactifs / d'urgence. « Sur l'ensemble des Alimentation sans interruption (ASI) que nous avons sous contrat, plus de 50 % d'entre eux sont surveillés, soit 115 à l'échelle nationale », déclare Brandon.

### UNE NOUVELLE RELATION AVEC POWERSHIELD

Après environ huit ans d'activité en tant que revendeur PowerShield, d'élargissement de sa clientèle et de succès avec la solution, Mike ainsi que son directeur des ventes, Brandon Smith, ont été approchés par PowerShield dans le but de gérer les ventes de PowerShield aux États-Unis. « C'est ainsi que nous sommes devenus PowerShield USA », explique Brandon. « Comparé au reste du monde, le marché américain était plutôt petit. Nous continuons à fournir les mêmes ventes et services, mais en tant que distributeur OEM, nous pourrions faire progresser le produit et aider à apprendre aux autres sociétés comment nous avons créé le succès et généré des revenus avec PowerShield. »

Maintenant, Mike et Brandon partagent leur temps entre Emergency Power Services, qui continue d'élargir sa clientèle à l'échelle nationale, et PowerShield. Cela signifie qu'ils sont à l'avant-garde en ce qui concerne les batteries et leur surveillance aux États-Unis.

**« Plus nous utilisons la surveillance de batteries et nous rendons compte de la qualité du produit PowerShield, plus nous commençons à lui faire plus confiance qu'à un technicien sur site doté d'un appareil portable. »**

## À PROPOS DE POWERSHIELD

PowerShield se spécialise dans la conception, la fabrication, l'installation et l'exploitation de systèmes avancés de surveillance de batteries pour les organisations dont les principaux services reposent sur une alimentation électrique continue. PowerShield propose des solutions de surveillance de batteries pour des clients dans plus de 50 pays à travers le monde.

