



## CORONA AUGMENTE SA PART DE MARCHÉ GRÂCE À MECOMS™

Corona Energy est un fournisseur commercial d'énergie de premier plan qui offre ses services aux entreprises basées en Grande-Bretagne. La fourniture de gaz naturel se trouve au cœur des activités de cette entreprise qui a été fondée lors d'une période de déréglementation du marché. De ce fait, elle connaît le marché commercial du gaz sous toutes ses coutures. Elle connaît très bien ses clients, a une approche souple et réagit très rapidement, ce qui permet à Corona de faire face aux besoins de ses clients en leur proposant un service de niveau exceptionnel ainsi qu'un service après-vente de première classe.

### D'un simple coup d'œil

#### LE CLIENT

- Le plus gros fournisseur indépendant de gaz d'entreprise à entreprise
- Une approche très concentrée, avec une présence sur le marché du gaz d'entreprise à entreprise depuis la libéralisation de ce marché
- Un élargissement substantiel du portefeuille ces dernières années.
- 8 000 clients d'entreprise à entreprise, avec 55 000 connexions

#### LES PRINCIPAUX DÉFIS

- Corona connaît du bout des doigts le marché du gaz naturel et a un modèle commercial très dynamique et créatif
- Du fait de sa croissance et de plusieurs acquisitions, l'ancien système n'était plus à même de réussir sa mission
- Il y avait une duplication des données du fait du pourcentage élevé de traitements manuels

#### LES AVANTAGES DE MECOMS™

- Une plus grande efficacité grâce à l'intégration de nombreux processus commerciaux
- Une réduction de la complexité et des coûts au niveau des interfaces
- L'agilité requise pour poursuivre la croissance tout en préservant la créativité.

### L'entreprise

Corona Energy est une filiale du groupe Macquarie. Elle a un modèle commercial très dynamique et créatif qui est destiné aux clients B2B (C&I), c'est-à-dire d'entreprise à entreprise, sur le marché britannique du gaz. Corona connaît son sujet sur le bout des doigts et est opérationnelle depuis la libéralisation du marché britannique du gaz d'entreprise à entreprise.

Corona a une approche très concentrée qui est unique. Ces dernières années, son portefeuille s'est élargi de manière substantielle et c'est aujourd'hui le plus gros fournisseur indépendant de gaz (d'entreprise à entreprise) du Royaume-Uni.

#### Les défis

Du fait de sa croissance et des acquisitions réalisées, l'ancien système (développement interne et Foxpro) n'était plus en mesure d'accomplir sa mission. Il y avait énormément de duplication des données du fait du traitement manuel de ces dernières.

Cela a rendu nécessaire la création d'un système informatique permettant à Corona de faire preuve de créativité tout en excellant dans son secteur d'activités commerciales. L'un des processus contractuels sophistiqués clés d'entreprise à entreprise est la création de contrats faits sur mesure, en fonction des besoins spécifiques de chaque client.

En outre, Corona avait besoin d'un système contenant des processus réservés aux services publics et d'autres processus ERP généraux portant sur la planification des ressources de l'entreprise, avec unification de tous ces processus dans un même système centralisé.

Un certain nombre de plates-formes ont été évaluées sur la trajectoire des ventes, ainsi que l'option de poursuivre un développement customisé mais en faisant peut-être appel à une technologie plus récente que Foxpro.

Corona Energy a décidé de retenir la solution MECOMS™ du fait de ses affinités culturelles (flexibilité et dynamisme) avec le personnel de Ferranti, sa passion et sa grande connaissance des services publics. La stratégie de Ferranti en matière de produits et sa vision du futur, ainsi que les fonctionnalités et possibilités offertes par MECOMS™ ont été de puissants arguments en faveur de ce choix.

#### Les principales étapes de la mise en œuvre

En 2009, Corona sélectionne le logiciel MECOMS™ de Ferranti car c'est la seule solution en mesure de relever tous les défis susmentionnés. Lors de séminaires de détermination des besoins, la portée de ce projet a été élargie de manière notable afin d'y intégrer un plus grand nombre de processus.

Le passage au système MECOMS™ a augmenté la productivité chez Corona tout en améliorant les processus commerciaux et en renforçant la maîtrise et la qualité.

Les modules MECOMS™ suivants ont ainsi été installés : EUCA, CRM, Gestion des contrats, Facturation,

CERTIFIED FOR



AX 2012

Gestion du crédit, Gestion de la lecture des contrats, Validation, Règlement, Prévisions, Transmission de messages et Échange.

#### La valeur commerciale

La mise en œuvre du logiciel MECOMS™ chez Corona permet à cette entreprise d'exploiter, par le biais d'un seul système intégré, une solution pour les services publics et la planification ERP des ressources de l'entreprise. Ce logiciel s'appuie sur les connaissances commerciales et l'expérience de Ferranti quant au marché des services publics.

Ce produit est compatible à 100% avec la législation britannique sur les fournitures de gaz et englobe divers processus, dont les suivants : SPA, MAM et passage en revue AQ. Qui plus est, ce système est évolutif et dispose de l'agilité requise pour faire face à la croissance commerciale et pour ajouter de nouveaux types d'énergies. En outre, l'intégration de nombreux processus commerciaux a permis de réduire sensiblement la complexité et les coûts au niveau des interfaces.

Ce produit MECOMS™ fournit à Corona des données plus précises, ce qui permet de produire un plus fort pourcentage de factures de consommation qui ne donnent lieu à aucune réclamation. C'est l'une des facettes qui ont permis de réduire le coût des services assurés et Corona Energy peut ainsi se concentrer totalement sur l'expansion de ses activités commerciales.

En outre, le module sophistiqué de création de contrats d'entreprise à entreprise donne à Corona une agilité commerciale et des données précises quant à la rentabilité de sa clientèle. Corona peut ainsi poursuivre sa croissance tout en restant agile et créatif.

Corona a affirmé que la passion dont a su faire preuve Ferranti pour que ce projet réussisse ainsi que la remise d'un scénario de référence pour démontrer l'expansion interne de Corona sont deux des facteurs essentiels qui ont permis à ce projet de connaître le succès.



Andrew Harrington  
PDG - Corona Energy

## En Grande-Bretagne, Corona Energy a décroché en 2013 le prix de l'excellence commerciale dans la catégorie Grande entreprise de l'année.

Ces prix d'excellence sont attribués aux quatre coins de ce pays, en association avec les Chambres locales du commerce. Ils donnent aux entreprises l'occasion de comparer leur réussite à celle d'autres entreprises locales, en dehors de leur secteur industriel d'activité.



**FERRANTI**  
computer systems •

Global Headquarters  
Ferranti Computer Systems NV

Romeynsweel 7  
2030 Antwerp  
BELGIUM  
T +32 3 540 49 11  
F +32 3 542 63 28  
info@ferranti.be