



## MECOMS™ CHEZ GEN-I : PROFITER D'UN SOUTIEN CENTRALISÉ POUR LE COURTAGE ET LA VENTE D'ÉNERGIE DANS PLUSIEURS MARCHÉS ÉMERGENTS

GEN-I souhaitait procéder à une révision complète de toutes les solutions informatiques utilisées afin d'offrir un soutien à la vente d'énergie à tous les clients, dans tous les secteurs et sur tous les marchés où GEN-I est actif. La solution devait avoir une réputation confirmée sur le marché de l'énergie et devait être totalement intégrée à une solution ERP de planification des ressources de l'entreprise.

### Que pense M. Andrej Šajn (Directeur de l'informatique et membre du conseil d'administration de GEN-I) de l'expérience MECOMS™ :

- Établissement potentiellement rapide pour les processus basiques de conversion des données de compteurs en liquidités
- L'interface avec les utilisateurs est intuitive, puissante et homogène, ce qui permet de traiter facilement et intuitivement des opérations complexes
- MECOMS™ s'intègre de manière excellente au Dynamics AX de Microsoft
- Les fonctions de traitement et contrôle des lots de facturation sont très bonnes
- La collaboration avec un partenaire motivé et très qualifié de MECOMS™, à savoir Adacta, opérant en Slovénie et en Croatie, a été très bonne

### L'entreprise

GEN-I est un fournisseur indépendant de gaz et électricité en Europe centrale et en Europe du Sud-Est.

Les principales activités de ce groupe sont le commerce international de l'électricité et du gaz, la vente d'électricité et de gaz à des usagers et les achats associés d'électricité et de gaz à des producteurs.

Le groupe GEN-I est présent sur 198 marchés de l'électricité et 5 marchés du gaz pour la vente en gros et sur 8 marchés de l'électricité et 2 marchés du gaz pour la vente au détail. La principale entreprise est basée en Slovénie mais il y a 135 filiales réparties dans toute l'Europe centrale et dans toute l'Europe du Sud-Est.

### Les marchés

GEN-I se concentre essentiellement sur ce qu'on appelle les marchés émergents de l'énergie, c'est-à-dire les pays où le processus de dérèglementation vient juste de commencer.

### La stratégie de GEN-I

Elle a pour objectif d'obtenir de nouveaux clients en étant le premier fournisseur indépendant à offrir un meilleur service et des produits faits sur mesure, à des prix très compétitifs.

### La promesse de GEN-I aux clients

GEN-I promet aux clients de « Poceni elektrika » et de « Poceni plin » (marques de produits de GEN-I) les tarifs les plus avantageux pour l'électricité et le gaz, et ce à long terme.

Depuis son entrée sur le marché de l'énergie, en 2009, le groupe GEN-I s'est avéré, de manière indubitable, comme étant le fournisseur le meilleur marché d'électricité et de gaz pour tous les groupes de consommations, pour tous les particuliers, année après année.

À la fin de l'année 2009, GEN-I était le fournisseur de 8 900 ménages. Depuis cette date, le nombre de clients a augmenté et s'élève à 103 550, qui se répartissent ainsi : 98 453 ménages et 5 097 petites entreprises en Slovénie.

Après le lancement de la marque de produits « Jeftina Struja » sur le marché croate, le 17 juin 2013, cette entreprise fournit de l'électricité à 19 513 clients basés en Croatie.

### Pourquoi avoir choisi MECOMS™ ?

Le logiciel MECOMS™ a été choisi parmi plusieurs solutions potentielles, pour les raisons suivantes :

- Toutes les présentations et séminaires ont démontré que MECOMS™ offrait une réponse de valeur pour relever tous les défis et quant au respect de ses obligations.
- L'étroite intégration avec la solution AX ERP de Microsoft Dynamics.
- Microsoft recommande MECOMS™, qui est sa solution de prédilection pour les entreprises des services publics.

## Quels sont les défis et obligations que GEN-I souhaitait gérer sur le plan de l'informatique ?

---

### TRANSMISSION DE MESSAGES COMMERCIAUX

- Grande flexibilité et manipulation des interfaces du fait de l'évolution rapide des formats de données et des obligations
- Nécessité de mettre en place des algorithmes sophistiqués de contrôle étant donné le pourcentage élevé d'erreurs et de lacunes quant à la consommation et d'autres données commerciales
- Capacité d'exploitation de nombreuses voies de communication de messages avec des intervenants issus de plusieurs marchés

---

### LA GESTION DES CLIENTS ET DES ACTIVITÉS DE TRAVAIL

- Permettre un traitement rapide et de qualité des réponses destinées aux clients et permettre le soutien d'offres intéressantes lors de l'arrivée initiale sur un marché
- Offrir des interventions de qualité supérieure pour la gestion des clients et pour le traitement des demandes
- Être en mesure de traiter de nombreux changements au niveau des activités de travail et des documents

---

### LA FLEXIBILITÉ DE LA MODÉLISATION DES DONNÉES

- Être en mesure de lire différents types de compteurs et de traiter différents types de clients (particuliers, entreprises, propriétaires), bénéficiaires et services

---

### LES CAPACITÉS EN MATIÈRE DE FACTURATION

- Un mécanisme adaptatif de correction des erreurs de facturation pour résoudre les problèmes de saisie incorrecte de données
- Un traitement en souplesse des lots de factures
- Une grande simplicité pour ajouter des services
- Un processus simple et très souple de formatage de factures complexes
- L'exploitation de modèles complexes de tarification

---

### TRAITEMENT DES COMPTES CLIENTS, RECOUVREMENT DES CRÉANCES ET RELANCES

- Consultation flexible et adaptative des paiements et des relevés bancaires
- Traitement rapide et précis des mauvais payeurs ou des clients qui ont des paiements en souffrance

---

### FONCTIONS DE GESTION DE PORTEFEUILLES ET DE PRÉPARATION DE RAPPORTS

- Surveillance étroite et précise des différentes catégories de clients
- Permettre au service Approvisionnement de réagir rapidement aux changements de comportement des clients

## Quelles sont les processus confiés à MECOMS™ chez GEN-I?

MECOMS™ va être mis en œuvre dans tout le groupe GEN-I en 7 phases dont 3 sont déjà terminées.

À l'heure actuelle, MECOMS™ réalise tous les processus de fourniture de gaz et d'électricité (l'entrée en service pour l'électricité a eu lieu en septembre 2014) pour les clients individuels en Slovénie, et de fourniture d'électricité aux entreprises et particuliers en Croatie.

MECOMS™ va également être mis en œuvre pour la fourniture d'électricité aux entreprises en Slovénie, pour la gestion des portefeuilles et les prévisions, pour la fourniture d'électricité à des entreprises en Italie et en Autriche et, enfin, pour la fourniture de gaz aux entreprises en Slovénie.

## Andrej Šajn, pour vous, quel est le principal avantage de MECOMS™ ?

« La clé de notre succès, c'est un système de soutien commercial qui est à la fois flexible, intuitif (sur le plan opérationnel) et très performant, afin de pouvoir faire face à la grande flexibilité des transmissions de messages commerciaux et du système de modélisation des données. À ce jour, MECOMS™ est bien le bon choix pour GEN-I ».

Si vous souhaitez en savoir plus sur ce que nous faisons pour tirer un profit maximal de ce logiciel MECOMS™:



**Andrej Šajn,**

*Directeur de l'informatique et membre du conseil d'administration chez GEN-I*

**Société:** GEN-I, trgovanje in prodaja electricne energije d.o.o., Kromberk, Ulica Vinka Vodopivca 45a, Nova Gorica 5000, Slovenia

**Site Internet:** [www.gen-i.si/eng](http://www.gen-i.si/eng)

## Adacta, le partenaire de MECOMS™



Cette mise en œuvre du logiciel MECOMS™ chez GEN-I a été confiée à Adacta, le partenaire de MECOMS™ pour la Slovénie, la Croatie, la Bosnie-Herzégovine, la Serbie et la Macédoine.

Notre résultat le plus remarquable avec ce logiciel MECOMS™, chez GEN-I, c'est en fait une mise en service initiale très rapide. Notre équipe a été en mesure d'offrir son assistance pour les nouvelles activités de vente de gaz aux entreprises par GEN-I et pour l'envoi des premières factures, six semaines à peine après la signature du contrat de mise en œuvre.

Vous pouvez toujours me contacter pour en savoir plus sur nos meilleures pratiques afin de vous aider à profiter au mieux du logiciel MECOMS™.



**Aleš Zajc**

*Directeur des ventes et du développement commercial / Direktor prodaje in poslovnega razvoja Procurator / Prokurist družbe*

**Téléphone:** +386 1 548 38 18,

**Portable:** +386 41 719 514,

**Skype:** aleszajc1970

**Société:** Adacta d.o.o., Leskoškova 9d, 1000 Ljubljana, Slovenija

**Téléphone:** +386 1 548 38 00,

**Télécopieur:** +386 1 548 39 00,

**Site Internet:** [www.adacta.si](http://www.adacta.si)

**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](mailto:info@ferranti.be)