



Direct Energie

Paris, France
www.direct-energie.com

Secteur d'Activités:

Energie

Chiffre d'affaires:

300 Millions €

Effectifs:

220 (dont 60 à la DSI)

Produits & Services

Oracle:

Oracle SOA Suite
Oracle BPEL Process Manager
Oracle Connector for SAP
ESB
Oracle JDeveloper

Intégrateur:

Easyteam
www.easyteam.fr



“ Nous avons démontré avec notre projet Oracle SOA Suite, que la mise en œuvre du SOA dans une entreprise n'était pas forcément lourde ni réservée aux grands comptes ! Il suffit pour cela de s'entourer de bon partenaire, Oracle pour la souplesse des technologies et de choisir les bons projets candidats. ” – Emmanuel Decologne, DSI, Direct Energie

Direct Energie booste son processus d'activation client pour se préparer à en accueillir plusieurs millions

Créé en 2003, Direct Energie est un groupe indépendant qui produit et fournit de l'énergie (électricité et gaz). Faisant suite à l'ouverture du marché français de l'électricité aux particuliers le 1er juillet 2007, Direct Energie propose depuis septembre 2007 son offre d'électricité « moins chère et plus verte® » à tous ceux qui souhaitent une alternative.

Enjeux

- Aligner le système d'information sur la stratégie de croissance de l'entreprise (passer de 450.000 à plusieurs millions de clients), du fait de l'ouverture du marché aux particuliers
- Augmenter la robustesse du processus d' « activation client », permettant sa prise en compte dans le système d'information (Inscription en distribution, en CRM, en facturation, etc.)

Solution

- Choix d'Oracle SOA Suite pour sa rapidité de mise en œuvre, dans un contexte d'urgence, et sa bonne connectivité avec l'ERP SAP retenu par l'entreprise
- Mise en place du SOA pour gérer les flux entre l'ERP et les briques métiers développées en Java
- Démarrage du projet par le processus critique « d'activation client », permettant sa prise en compte dans le réseau de distribution et dans le système d'information
- Multiplication par 10 des performances de ce processus grâce à la puissance du moteur Oracle BPEL Process Manager par rapport à l'ancien système
- Prise en charge de 35.000 nouveaux clients par mois, dont 80% les tous premiers jours du mois, parfaitement supportée
- ROI immédiat sur le processus d'activation des clients gaz grâce à la réutilisabilité des composants mis en œuvre pour le processus d'activation des clients électricité : 10 jours de développement au lieu de 80
- Cartographie des flux, modélisation du processus, prototypage et mise en œuvre assurés en moins de 8 mois