

Livre blanc

Les défis numériques des fournisseurs d'énergie

—



 **accenture**



powercloud

Table des matières

Introduction	03
Le marché évolue, les acteurs doivent faire de même	04
Du consommateur au client	04
Une nouvelle concurrence	04
Une numérisation déterminée, un progrès décisif	05
Oser la transformation maintenant et se lancer	06
Investir dans la modernisation de l'environnement informatique et de nouvelles capacités	07
Réduire le « Cost-to-Acquire »	08
Réduire le « Cost-to-Serve », en particulier pour les processus régulés	08
Créer une marge de manœuvre pour les investissements	08
Réduction du « Time-To-Market »	08
Exploiter de nouvelles sources de chiffre d'affaires	09
Nouvelles opportunités découlant des évolutions de l'environnement réglementaire	09
powercloud, Salesforce Industries et Accenture forment une équipe efficace	10
La demande augmente	13
Pilot-As-A-Service - pilote dans quelques semaines	13

Introduction

La plupart des fournisseurs d'énergie ont compris que dans un futur proche, ils allaient devoir moderniser considérablement leur environnement informatique afin de rester concurrentiels sur le marché. Une simple mise à jour ou le remplacement des systèmes de facturation existants ne sont pas suffisants pour atteindre des objectifs ambitieux. Ce qui est nécessaire, c'est le développement d'une architecture moderne, l'acquisition de nouvelles compétences et un déplacement du point de mire : ce ne sont plus les mises à jour réglementaires qui sont au centre des préoccupations, mais l'expérience client, l'efficacité et la compétitivité.

powercloud, Salesforce Industries (anciennement Vlocity) et Accenture collaborent étroitement afin de répondre à ces défis. Ainsi, en tant que société de conseil et intégrateur de systèmes, Accenture a intégré la solution SaaS en tant que « système d'exploitation pour les fournisseurs énergétiques » et Salesforces Industries (anciennement Vlocity) en tant que « cloud pour l'énergie et les clients sur la plateforme Salesforce » pour regrouper ainsi les points forts des deux plateformes. Grâce à l'utilisation d'une plateforme d'intégration cloud sur la base de Mulesoft, la solution permet l'association facile avec d'autres éléments de l'architecture.

Avec une offre « Pilot-as-a Service », Accenture aide les fournisseurs énergétiques à tester cet environnement système moderne en quelques semaines. Après la réussite de la phase test, le passage rapide au processus de mise en œuvre rationalisé est possible.

Dans ce livre blanc, nous allons décrire notre vision du marché, notre motivation à agir rapidement et notre offre commune.

Le marché évolue - les acteurs doivent faire de même

Les entreprises d'approvisionnement d'énergie doivent faire face à d'importants défis. Ce n'est pas quelque chose de nouveau, mais plutôt de durable. Depuis la libéralisation du marché, les entreprises doivent s'adapter à des conditions cadres réglementaires et économiques en perpétuelle évolution. Il faut y ajouter toute une série de transformations supplémentaires qui ont des conséquences considérables sur l'activité des fournisseurs. Les attentes et le comportement des clients des entreprises d'approvisionnement d'énergie ont changé, des fournisseurs établis se réinventent ou élaborent de nouvelles offres tandis que des startups et des acteurs extérieurs à la branche arrivent sur le marché. Chez de nombreux fournisseurs, cela entraîne une perte de la clientèle, une guerre tarifaire renforcée et donc une baisse des marges.

Du consommateur au client

Historiquement, le client final était plutôt perçu comme un compteur et le dispositif de mesure technique était mis en avant. Un consommateur qui, contre une indemnité, se faisait livrer une certaine quantité d'électricité ou de gaz. Mais à l'époque de l'individualisation et de la personnalisation croissantes, ce point de vue n'est plus d'actualité.

Dans des domaines de plus en plus nombreux, les consommateurs sont habitués non seulement à acheter une chose, mais surtout à bénéficier d'un service. Cette expérience, comme par exemple dans le secteur de la mobilité, est devenue primordiale pour l'approvisionnement énergétique et gagnera encore en importance à l'avenir. De nombreux clients souhaitent bénéficier d'offres personnalisées et de services individuels. Ceux qui souhaitent faire partie des sociétés leader dans le secteur énergétique doivent être les plus proches des clients.

Une nouvelle concurrence

Mais les clients ne sont pas les seuls à pénétrer davantage dans le champ de vision des fournisseurs, il faut aussi prendre en compte une nouvelle concurrence provenant d'industries très diverses. La branche est confrontée à des déplacements tectoniques et à des modifications disruptives. C'est pourquoi elle voit arriver des concurrents inattendus auxquels personne n'aurait pensé il y a seulement quelques années. Dans le secteur de l'énergie, de nombreuses startups innovantes sortent de nulle part et gagnent toujours plus de terrain sur les entreprises établies. À l'extérieur de sa propre branche, ce sont par exemple les groupes automobiles qui, avec des services et des offres, se sont lancés dans l'activité en proposant des solutions énergétiques aux clients finaux dans le domaine de la mobilité électrique et qui souhaitent devenir le point de contact avec le client.

Alors qu'avant, le savoir-faire et l'expertise de branche étaient fondamentaux, ce sont désormais des aspects très différents qui sont au premier plan. La nouvelle concurrence possède aussi des connaissances dans le domaine de l'énergie et, dans le cas des groupes automobiles, elle est établie depuis longtemps en tant que marque auprès de la clientèle. Quant aux startups innovantes, elles mettent au défi les entreprises énergétiques établies par leur agilité et leur puissance innovante en inventant de nouvelles offres novatrices. Dans ces deux cas, les fournisseurs d'énergie doivent être préparés.

La numérisation systématique, un progrès décisif

Avec une concurrence accrue, les évolutions ci-dessus entraînent une pression plus importante sur les prix. Il s'agit en particulier de diminuer les coûts par client afin de pouvoir rester compétitif. La clé d'une activité future prospère est la numérisation déterminée des entreprises d'approvisionnement.

Pour cela, les domaines critiques d'une modernisation numérique sont la séparation, l'intégration et la numérisation de l'ensemble des services de l'entreprise et des capacités de cloud. Ces éléments détermineront la réussite et la durabilité des entreprises ou si elles seront lentement mais sûrement dépassées par la concurrence.

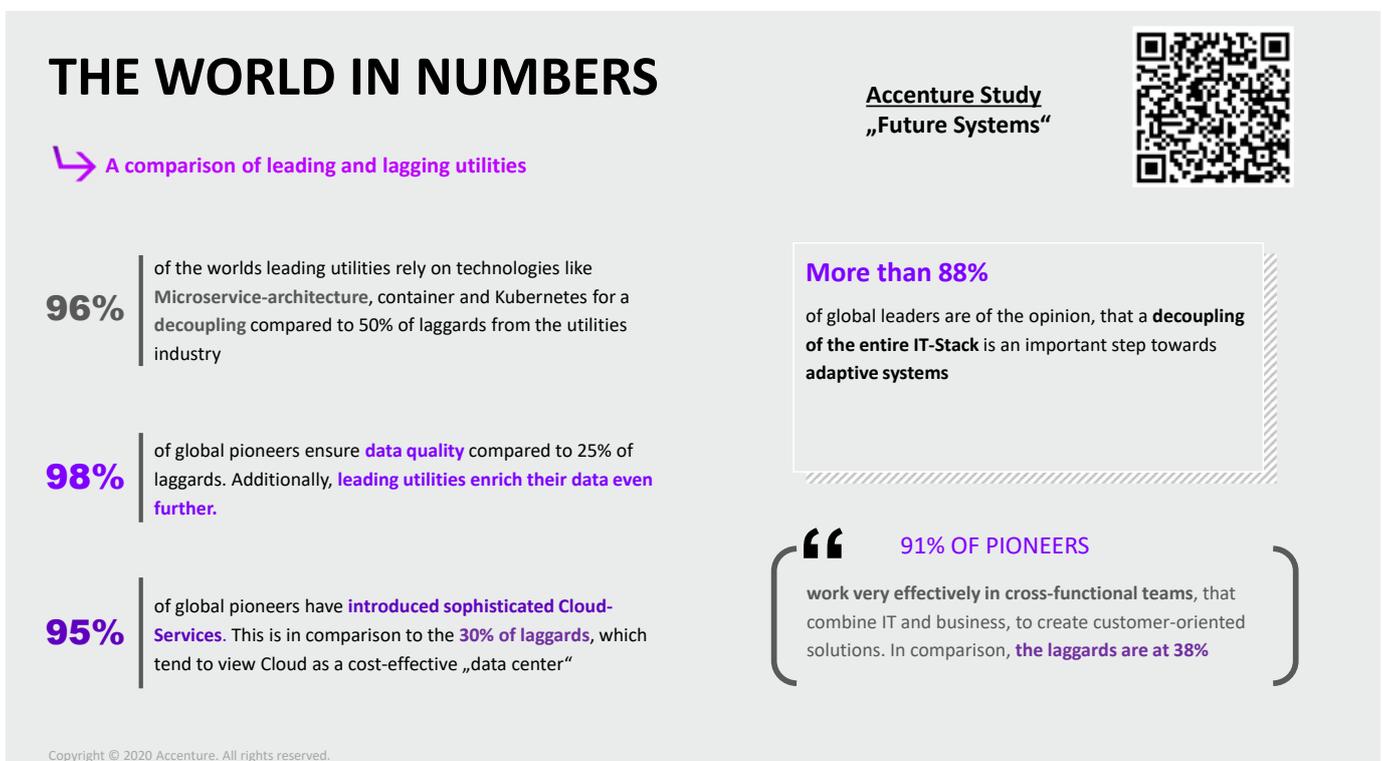


Illustration 1a : différences des fournisseurs d'énergie allemands par rapport aux précurseurs globaux à partir de l'étude « Future Systems - Zukunftssichere IT-Systeme »

Au vu des évolutions mentionnées, l'équipe de recherche Accenture Research évoque pour les entreprises d'approvisionnement en énergie des « Future Systems ». Ces entreprises globales leader misent déjà davantage sur la numérisation des différents services de l'entreprise afin de se démarquer de la concurrence. Dans l'étude de l'année passée, il devient clair qu'un important fossé s'est déjà creusé entre ces précurseurs agiles qui exploitent systématiquement les opportunités de la numérisation et les entreprises plutôt réfractaires qui courent après les évolutions actuelles. Ainsi, l'étude fournit des chiffres spectaculaires relatifs au lien entre la réussite de l'entreprise et la volonté de numérisation.

- Parmi les entreprises globales prospères, 88 % déclarent approuver l’affirmation selon laquelle la séparation de sa propre infrastructure informatique constitue la clé vers des systèmes adaptatifs. Par contre, seules 38 % des entreprises allemandes du marché partagent cet avis.
- Les acteurs allemands du marché accusent également un retard en ce qui concerne l’exploitation des opportunités de la numérisation par des équipes diversifiées. Ainsi, 91 % des fournisseurs globaux leader travaillent effectivement avec des équipes interservices issues des services informatiques et commerciaux tandis que seules 38 % des entreprises allemandes sont dans cette situation.
- Et le fait que selon l’étude, 95 % des leaders globaux misent sur les services cloud, est la raison principale pour laquelle ceux-ci sont bien mieux préparés pour l’avenir que leurs vis-à-vis allemands. Chez ceux-ci, moins d’un tiers utilisent le cloud.

Oser la transformation maintenant et se lancer

L’écart indiqué ici va se poursuivre, selon les prévisions d’Accenture. Pour le futur, les entreprises doivent donc exploiter l’ensemble du potentiel des solutions numériques afin de faire face aux défis. Pour cela, des partenaires forts et la capacité d’échelonner des solutions d’un service pour les appliquer à l’ensemble de l’entreprise sont nécessaires.

La situation de départ pour permettre cela n’a jamais été meilleure qu’actuellement. L’expiration des systèmes Legacy établis de l’ensemble de l’industrie offre l’opportunité de passer à des produits innovants afin de conserver une longueur d’avance sur la concurrence. Même si certains redoutent ce changement nécessaire depuis longtemps, celui-ci ne doit pas être repoussé mais enfin abordé.

NOW IS THE TIME TO MAKE YOUR MOVE TO FUTURE SYSTEMS. HERE’S HOW:

↳ Boundaryless

- 1. Break through the cloud ceiling**
Cloud isn’t the finish line—it’s the starting point.
- 2. Design for disruption**
Insulate against change by leveraging flexible architectures and designing interoperable systems.
- 3. Decouple the entire IT stack**
Remove unnecessary dependencies across all layers of the solution stack.
- 4. Explore new, unconventional business models**
When boundaries disappear, new partnerships open up to solve significant problems.

↳ Adaptable

- 1. Stage an architectural intervention**
Let go of old ways of working to create architectures that can constantly flex and adapt.
- 2. Identify the biggest friction points in your business**
Technologies like AI, blockchain, and microservices can help solve your biggest business challenges.
- 3. Understand the need for responsible AI**
Adaptive systems must gain the trust and confidence of the people they work with and for.
- 4. Let data be your captain**
Start with quality data and apply a data-centric approach to your most important business decisions.

↳ Radically Human

- 1. Master human-centric development**
Put humans at the center of your design processes, recognizing that data and technology alone can’t solve every problem.
- 2. Break down organizational and cultural barriers**
Scrutinize how organizational or cultural boundaries may hinder speed and accountability. Embed an end-to-end ownership culture from initial idea to user experience.
- 3. Don’t wait to experiment with emerging technologies**
Experimenting early is the best way to start socializing and imagining the commercial possibilities of emerging technologies.

Future Systems 26

Illustration 1b : principaux résultats de l’étude Accenture « Future Systems - Zukunftssichere IT-Systeme ». Source : étude Accenture « Future Systems - Zukunftssichere IT-Systeme ».

Il est important de veiller à ce que le changement prenne aussi en compte les défis mentionnés plus haut et que les opportunités de la numérisation puissent ensuite être exploitées de manière ciblée. Ceux qui souhaitent se focaliser davantage sur leurs clients nécessitent un système relié aux bons endroits et garantissant les échanges entre le niveau opérationnel et le CRM. Une séparation du système ne doit pas entraîner de pertes d'informations entre les différents systèmes, mais interconnecter les données de manière avantageuse. Il s'agit du seul moyen pour que le client ressente qu'il est au centre des préoccupations.

Afin de faire face aux concurrents dynamiques et agiles, à l'avenir, les entreprises doivent abandonner les lourdes salles de machines au sein des services informatiques et utiliser plutôt des systèmes flexibles et rapidement extensibles sur le cloud. Cela permettrait de suivre la vitesse d'innovation élevée du marché.

Motivation pour les entreprises d'approvisionnement d'énergie d'investir dans la modernisation de l'environnement informatique et de nouvelles capacités

Pendant longtemps, le marché de la fourniture d'énergie a été un monopole. Aussi bien le transport que la distribution d'électricité et de gaz étaient soumis à des droits privés depuis les années 30. Depuis le 1er juillet 2007, conformément aux directives correspondantes de l'UE, tous les citoyens de l'UE doivent pouvoir choisir eux-mêmes leurs entreprises d'approvisionnement en énergie pour l'électricité et le gaz. La motivation : faire baisser les coûts et démanteler les capacités excédentaires.

Depuis la libéralisation, il y a eu de nombreux changements et de nouveaux défis sont apparus. Plus que jamais, l'économie mondiale globale est soumise à des évolutions constantes. Ces dernières années, la numérisation a tout particulièrement confronté de nombreuses entreprises à de nouvelles tâches. Afin d'avoir une longueur d'avance sur la concurrence, il fallait être plus rapide et plus efficace, proposer de nouveaux produits et créer globalement une meilleure expérience client. Pour cela, l'industrie doit investir en particulier dans la modernisation de l'environnement informatique et de nouvelles capacités afin de conquérir des marchés supplémentaires et proposer ainsi aux clients une gamme de produits plus large. À ce sujet, les aspects suivants sont déterminants :

Réduire le « Cost-to-Acquire »

Le Cost-To-Acquire (CtA) est le coût nécessaire à l'acquisition d'un nouveau client. Il englobe les primes de changement de fournisseur et les commissions de courtage, les coûts pour un processus de changement du client et le marketing du fournisseur lui-même axé sur les nouveaux clients. Ici, il s'agit d'un poste de coûts à ne pas sous-estimer et pouvant être diminué de manière pertinente par des solutions numériques et des processus automatisés. Résultat : des nouveaux clients qui fournissent plus rapidement une contribution positive.

Réduire le « Cost-to-Serve », en particulier pour les processus régulés

Le « Cost-to-Serve » (CtS) concerne les coûts opérationnels qu'un fournisseur doit prendre en charge afin de fournir le produit souhaité aux clients. En plus des coûts généraux pour l'organisation, ils englobent principalement les coûts pour la facturation, le service client et la gestion des données énergétiques. Les processus numériques permettent de diminuer systématiquement ces coûts. Cependant, la simple introduction d'un nouveau système n'est pas suffisante. Ici, il s'agit avant tout d'identifier et d'établir les solutions appropriées.

Des offres comme celles de Salesforce Industries, powercloud et Mulesoft qui seront présentées dans la prochaine étape constituent un moyen simple, économique et confortable de simplifier les processus et de diminuer le CtS. (À ce sujet, lisez également [« Entreprises d'approvisionnement : comment faire baisser les « Cost-to-Serve » à 10 euros ? »](#))

Créer une marge de manœuvre pour les investissements

Afin d'exploiter les nouvelles possibilités du marché, il s'agit de créer une marge de manœuvre plus grande pour les investissements dans des processus différenciés, en particulier dans le domaine Customer Experience. À l'avenir, les budgets et ressources jusqu'à présent réservés aux ajustements réglementaires et légaux pourraient alors être utilisés de manière plus pertinente pour de nouvelles innovations avec des offres cloud standard et les mises à jour gratuites qu'elles contiennent. L'important, c'est surtout que celles-ci soient établies sur tous les canaux, des domaines déjà numérisés au service client personnel. Cela permet de créer une structure homogène de d'intercommunication entraînant une simplification des processus puis une baisse des coûts.

Réduction du « Time-To-Market »

Le « Time-To-Market » définit le délai de développement d'un produit de l'idée jusqu'à sa mise sur le marché. Naturellement, des coûts élevés apparaissent dès cette phase alors qu'il n'est pas encore possible de faire de bénéfices. Grâce à des solutions numériques flexibles, il est possible de réduire ces coûts pour les nouvelles offres aussi bien dans le domaine des produits de base qu'en regroupement avec les produits autres que les produits de base. Cependant, l'avantage en termes de temps est encore plus important. Alors qu'avant, plusieurs semaines voire mois étaient nécessaires afin d'introduire de nouveaux produits dans les systèmes Legacy, cela peut désormais avoir lieu en seulement quelques jours ou même quelques heures sur les technologies cloud. Ceci est rendu possible grâce à des processus agiles, des ajustements rapides et un savoir-faire regroupé.

Exploiter de nouvelles sources de chiffre d'affaires

Il existe des options diverses afin d'augmenter les chiffres d'affaires :

- **Produits autres que les produits de base et regroupement** Alors que jusqu'à présent, de nombreuses entreprises se concentraient prioritairement sur leur palette principale, de nombreux concurrents intègrent également la vente de produits et services de partenaires, comme par exemple un abonnement Netflix gratuit avec le nouveau forfait d'électricité. Les clients bénéficient ainsi d'une valeur ajoutée à leur contrat et l'entreprise éveille des émotions supplémentaires auprès du consommateur. Avec des valeurs ajoutées supplémentaires pour les clients, cela permet aussi de créer de nouvelles sources de revenu.
- **Élargissement de la zone de distribution** : Il devient de plus en plus important de ne plus agir uniquement localement, mais de conquérir également de nouveaux marchés et de favoriser une expansion internationale.
- **Intégrer de nouveaux produits** : La concurrence surgit de partout. De plus en plus d'entreprises extérieures à la branche se lancent sur le marché de l'énergie. Aujourd'hui, il existe davantage de possibilités que jamais auparavant pour s'extirper de son propre champ d'activité et développer des produits supplémentaires. Une entrée en tant que fournisseur de mobilité électrique ou d'opérateur de points de recharge est par exemple possible.
- **Vente renforcée** : Aujourd'hui, les clients interagissent avec le numérique bien plus qu'avant. Même si les mesures de marketing traditionnelles restent efficaces, les entreprises doivent avant tout aussi développer les canaux de vente numériques. De nombreux nouveaux clients, surtout les jeunes, sont de plus en plus actifs dans l'espace numérique et les médias sociaux. Et c'est précisément ici qu'il faut agir afin d'interconnecter toutes les mesures entre elles et créer ainsi un réseau de distribution plus large.
- **Exploitation des points de mesure ouverte à la concurrence** : L'ouverture de la métrologie entraîne de nouveaux modèles commerciaux et possibilités de coopération sur le marché dans ce domaine. Pour les entreprises du secteur énergétique, il existe une opportunité en tant que prestataire ou directement en tant qu'exploitant tiers de points de mesure dans ce domaine d'activité ouvert à la concurrence depuis 2016. Pour cela, une salle des machines moderne numérique au sein de sa propre entreprise est indispensable.

Exploiter les nouvelles opportunités découlant des évolutions de l'environnement réglementaire

Les évolutions de l'environnement réglementaire doivent être rapidement identifiées et intégrées aux processus opérationnels. Cela offre non seulement une sécurité juridique aux entreprises, mais cela leur permet aussi d'identifier et d'exploiter efficacement de nouvelles possibilités. Des évolutions pertinentes actuellement sont par exemple la distribution axée sur les gestionnaires des biens immobiliers. Le secteur du logement en général devient plus intéressant en tant que nouveau groupe de clients. Déjà aujourd'hui, celui-ci détermine les contrats énergétiques de l'électricité, des ascenseurs et également d'autres aspects comme les stations de charge pour les solutions de mobilité électrique.

À partir de 2021, les gestionnaires immobiliers pourront aussi choisir l'exploitant des points de mesure. Ici, il s'agit d'être actif rapidement et de manière précoce afin d'être à la pointe du secteur. Il devient vite clair que ceux qui ne posent pas les bonnes bases vont finir par ne plus pouvoir rattraper les autres. Afin que cela n'arrive pas, il s'agit de trouver les partenaires de numérisation appropriés avec lesquels il est possible d'avancer ensemble vers l'avenir. Dans ce qui suit, certains des prestataires les plus connus de la branche énergétique vont se présenter. Ceux-ci souhaitent renouveler l'ensemble de l'industrie via une coopération nouvelle. **Est-ce que vous serez de la partie ?**

powercloud, Salesforce Industries et Accenture forment une équipe efficace

Afin de créer une solution efficace, numérique et surtout globale, powercloud, Salesforce Industries et Mulesoft se sont associés. En tant que fournisseur leader de transformations numériques pour les entreprises d'approvisionnement d'énergie, Accenture a planifié l'intégration de ces solutions, les a mises en œuvre et les a présentées à l'E-world 2020 à Essen. L'idée de base est l'association et le regroupement des compétences clés des différentes entreprises, comme le permet de le visualiser l'illustration 2.

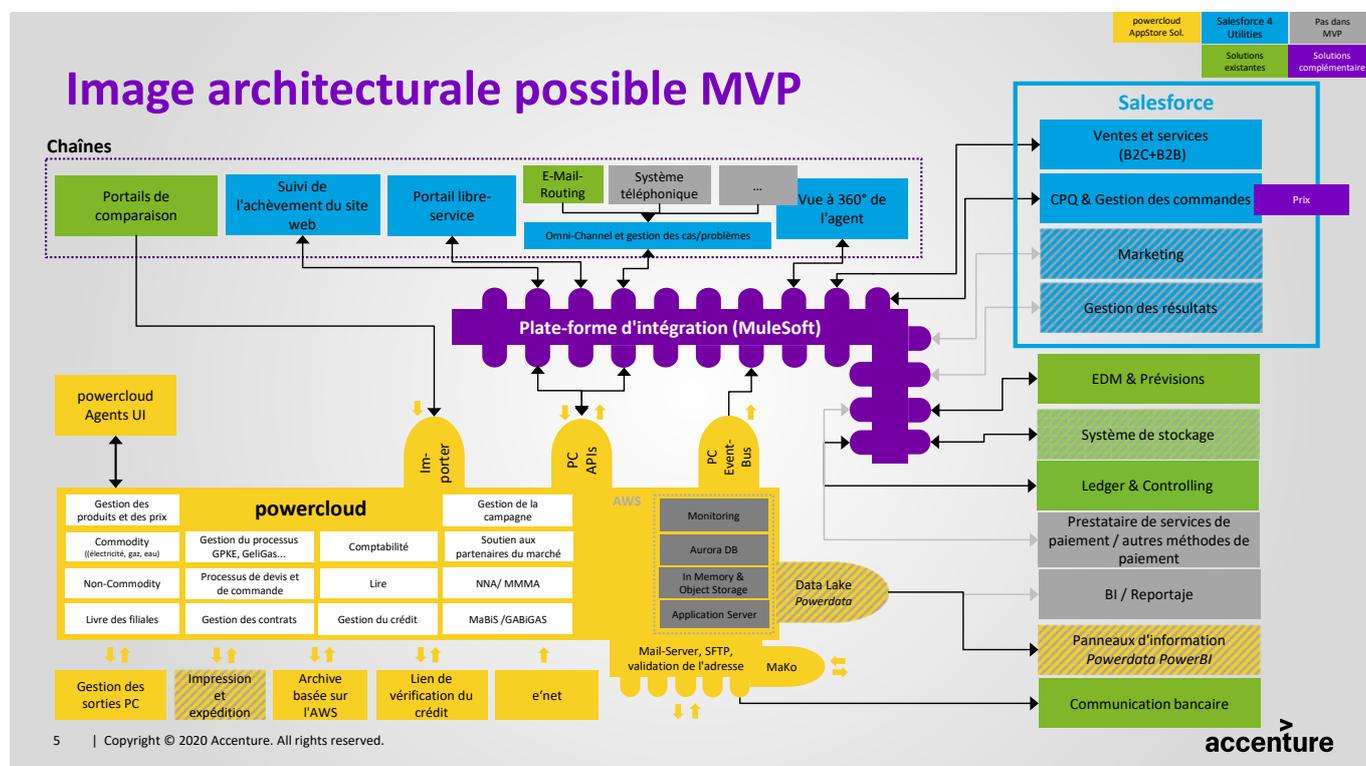


Illustration 2 : les architectures modernes se distinguent par le découplage - voici à quoi peut ressembler un environnement système Utilities

- powercloud est une plateforme cloud pour la facturation de tous les processus régulés des fournisseurs énergétiques. powercloud met à disposition l'infrastructure cloud pour l'administration des contrats B2C et B2B, pour la gestion des processus régulés, comme par exemple la communication de marché ou la facturation, ainsi que les processus de paiement et la facturation pour le domaine des produits autres que les produits de base.
- Salesforce Energy & Utilities Cloud est la solution cloud leader de la branche de Salesforce Industries pour CRM dans le secteur de l'énergie et de l'approvisionnement. Cette solution est entièrement basée sur Salesforce, la solution CRM (cloud) leader dans le monde.
- Mulesoft est l'une des principales plateformes d'intégration cloud pour une architecture moderne découplée avec une gestion API centrale. Ainsi, il est possible d'associer différents systèmes internes et externes, comme l'Output Management, le portail client ou également les systèmes de différents domaines d'activités, comme par exemple les télécommunications, la circulation ou les salles de bain à la plateforme Salesforce et à powercloud.

Leur regroupement doit permettre la création d'une solution globale afin que les entreprises rationalisent leurs processus, réduisent les coûts et puissent finalement proposer aux clients des produits améliorés et plus transparents. L'illustration 3 montre à quoi ressemble l'architecture moderne avec Salesforce Energy & Utilities Cloud, powercloud et Mulesoft. Naturellement, il existe encore un grand nombre d'autres systèmes qui sont également à intégrer. Via la plateforme d'intégration correspondante, ceci est facilement possible avec un découplage clair, et ainsi de meilleures possibilités de maintenance et de réutilisation.

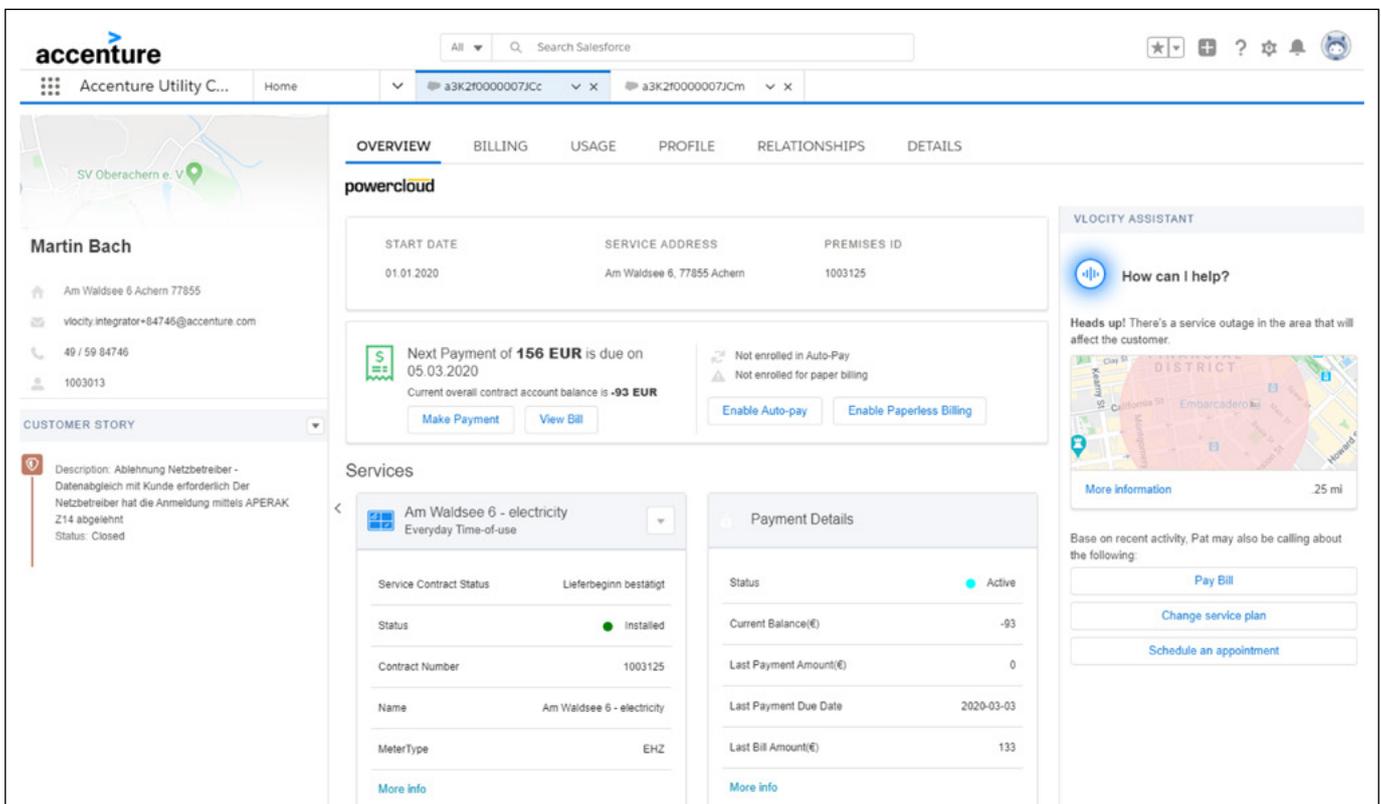


Illustration 3 : Salesforce Energy & Utilities Cloud Utilities Interaction Console avec données et processus relatifs à powercloud

À propos de powercloud :

Avec sa plateforme du même nom, powercloud GmbH propose depuis 2012 une solution SaaS ouverte pour le secteur de l'énergie et est actuellement le leader du marché en Allemagne avec actuellement plus de 200 clients. Déjà aujourd'hui, powercloud gère plus de 8 millions de contrats représentant un chiffre d'affaires de plus de 6 milliards d'euros. 20 millions de contrats supplémentaires sont en cours de migration. powercloud est le système de gestion de la relation client et de facturation qui connaît la croissance la plus rapide du secteur. La société encourage le développement de marques énergétiques innovantes et d'offres vertes. Elle adapte les opérateurs de réseaux et de points de comptage, les fournisseurs et les services municipaux aux exigences informatiques et aux besoins des clients de demain. En plus d'EnBW, E.ON, EWE et Yello, un grand nombre de services publics municipaux et de fournisseurs énergétiques indépendants font également partie des clients de powercloud.

À propos d'Accenture :

Accenture est l'un des plus grands cabinets de conseil, intégrateurs système et fournisseurs de processus de service pour les fournisseurs d'énergie. L'éventail des prestations s'étend des premiers conseils à une nouvelle Customer Experience, à la modernisation de l'environnement système, à la mise en œuvre, en passant par l'assistance au sein de l'entreprise. L'entreprise a été classée par le dernier rapport IDC MarketScape de 2019 en tant que fournisseur mondial leader en matière de transformations numériques pour les entreprises d'approvisionnement, comme le montre l'illustration 4. En Allemagne, Accenture est également l'un des principaux consultants pour les fournisseurs d'énergie, pour la numérisation et les implémentations informatiques (source : brandeins/domaine consultants 2020).

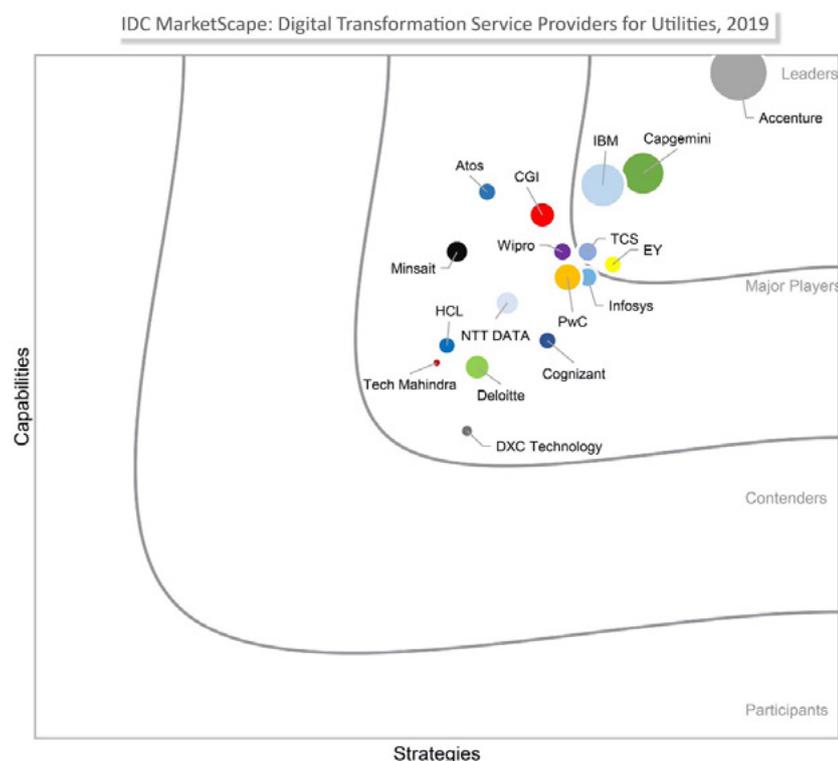


Illustration 4 : Accenture est le leader mondial des transformations numériques pour les fournisseurs d'énergie (source : rapport IDC MarketScape 2019)

Accenture a déjà assisté powercloud au préalable lors de la préparation, de l'exécution et du support de projets d'introduction. En outre, l'entreprise est le plus important partenaire d'implémentation de Salesforce Industries, et a également participé au développement du cloud Salesforce Energy & Utilities. Dans l'environnement powercloud et Salesforce, Accenture propose son expertise en matière de stratégie, de conseil informatique et commercial, d'implémentation et d'intégration, ainsi que d'optimisation et de développement de l'exploitation.

À propos de Salesforce Industries :

Salesforce Industries, anciennement Vlocity, est l'un des principaux fournisseurs de logiciels mobiles et de cloud spécifiques au secteur pour les principales organisations mondiales de communication, de médias et de divertissement, d'énergie, de services publics, d'assurance, de santé et gouvernementales. Salesforce Industries possède une grande expérience dans les industries verticales, ce qui permet aux entreprises de passer facilement et sans difficulté au numérique. Salesforce Industries utilise des processus et des modèles de données spécifiques au secteur pour tous les canaux et aide les clients à augmenter leurs revenus et leur acceptation digitale, à améliorer le service, l'agilité du marketing et l'efficacité opérationnelle.

La demande augmente

L'intérêt pour powercloud en tant que plateforme SaaS pour les fournisseurs d'énergie est très grand à l'international. La présence commune de powercloud avec des partenaires comme Salesforce Industries et Accenture est extrêmement intéressante pour les fournisseurs, car les solutions de bout en bout sont très demandées. Ainsi, il y a toujours plus d'entreprises d'approvisionnement d'énergie qui souhaitent disposer d'une plateforme commune pour tous les domaines ainsi que les produits autres que les produits de base et la mobilité électrique. Le tout avec une vision intégrée sur les clients et tous ses contrats.

Pilot-As-A-Service - pilote dans quelques semaines

L'étape suivante consiste à effectuer des tests au sein de sa propre entreprise. Pour cela, avec « Pilot-As-A-Service », Accenture propose une offre à prix fixe permettant de tester le nouvel environnement système en quelques semaines. Les Use Cases pour un tel test peuvent être compilés individuellement. Grâce à des formations et au contrôle des fonctionnalités dans un environnement test, un tel projet pilote permet d'améliorer l'acceptation au sein des services spécialisés et du service informatique, et constitue la base pour une décision relative au système. En outre, les potentiels des différents composants de la solution deviennent ainsi plus clairs. Un projet d'implémentation à la suite des pilotes peut se baser sur les systèmes de test déjà configurés. Avec « Pilot-As-A-Service », Accenture s'occupe non seulement de l'intégration de Salesforce avec Salesforce Energy & Utilities Cloud, powercloud et la solution d'intégration, mais il fournit aussi une boîte à outils méthodique pour le pilotage du projet ainsi que des documents utiles, comme p. ex. des catalogues d'évaluation et des modèles d'architectures.

**Peu importe
comment vous
souhaitez vous
lancer : découvrez
nos prestations !**

—
power.cloud/fr/contact

accenture



powercloud