

OPENCELL x orange™

OPENCELL ACCOMPAGNE ORANGE DANS LA GESTION DE SA FACTURATION SA PLATEFORME D'ABONNEMENTS B2B POUR ORANGE CLOUD FOR BUSINESS.

LE BESOIN

La division Cloud d'Orange est dédiée à la fourniture de services de cloud computing, l'hébergement et le stockage pour les entités internes du groupe ainsi que pour les clients externes. Elle avait besoin d'une solution de facturation agile et rapide à mettre en place pouvant créer des offres personnalisées par client.

LE CHALLENGE

Le démarrage interne a eu lieu en moins de 3 mois pour mettre en place le service. Ils avaient besoin d'un système agile, d'un système rentable capable de gérer des usages complexes, des services et des frais ponctuels. L'hébergement devait être assuré dans les data center d'Orange.

- Modélisation d'offres personnalisées complexes en collaboration avec un analyste commercial
- Mise en œuvre de la médiation intégrée
- Mise en œuvre de la facturation et de la comptabilité
- Intégration avec l'ERP en aval (Agresso) pour la gestion des RA et des GL

LE CLIENT

Orange est l'un des principaux opérateurs de télécommunication dans le monde et également l'un des leaders mondiaux de télécommunication aux entreprises multinationales sous la marque Orange services. En décembre 2019, le Groupe a présenté son nouveau plan stratégique « Engage 2025 » qui, guidé par l'exemplarité sociale et environnementale, a pour but de réinventer son métier d'opérateur. Tout en accélérant sur les territoires et domaines porteurs de croissance et en plaçant la data et l'IA au cœur de son modèle d'innovation, le Groupe entend être un employeur attractif et responsable, adapté aux métiers émergents.

QUELQUES CHIFFRES

-  266 millions de clients
-  Présence dans 29 pays du monde
-  142,2 milliards de CA
-  Une entreprise engagée dans la transition énergétique

OPENCCELL x orange™

LA SOLUTION

- ✓ Modélisation d'offres personnalisées complexes en collaboration avec un analyste commercial
- ✓ Mise en œuvre de la médiation intégrée
- ✓ Mise en œuvre de la facturation et de la comptabilité
- ✓ Intégration avec l'ERP en aval (Agresso) pour la gestion des RA et des GL

AVANTAGES

- ✓ Délai de mise sur le marché inférieur à trois mois
- ✓ Gestion de factures B2B complexes comprenant > 10 000 lignes et des frais d'utilisation multiples, d'abonnement et uniques
- ✓ Un niveau élevé d'analystes commerciaux pour la création et la modification de nouvelles offres

“

Pour le lancement de la nouvelle plateforme Orange Cloud For Business, nous étions principalement intéressés par la recherche d'une solution open source qui pourrait être configurée pour modéliser des modèles d'abonnement standard ainsi que des modèles d'abonnement entièrement personnalisés. Le produit devait pouvoir être administré par des analystes commerciaux.

Opencell a répondu à nos exigences. Les fonctionnalités manquantes identifiées au cours de l'atelier de validation du concept ont été rapidement développées et intégrées dans le modèle open source de base. L'équipe de support a été très proactive et nous a rapidement aidés à résoudre tous les problèmes techniques rencontrés pendant la phase de mise en œuvre.



Jean-Luc Raingeval
Chef de projet Orange Cloud for Business

LES BÉNÉFICES

Puissance

Gestion de gros volumes de transactions en temps réel

Simplicité

Création rapide de nouvelles offres

Agilité

Collaboration étroite entre les équipes métiers et techniques



opencellsoft.com



hello@opencellsoft.com



Opencell