

TÉMOIGNAGE CLIENT

GEPSA sensible à l'ouverture de Sage X3

Pilotée par SEI, la solution constitue la colonne vertébrale d'une plateforme spécifique dédiée à la prise en charge des métiers de l'entreprise



Filiale du groupe Engie, GEPSA est spécialisé dans le facility management de sites sensibles. L'entreprise adresse principalement 3 segments de marché : les prisons, les centres de rétention et les bases militaires.

GEPSA pilote différents métiers de services à l'occupant et aux immeubles. Par exemple, les services énergétiques et l'efficacité énergétique, la maintenance des locaux, le lavage du linge, le transport des détenus, la restauration ou encore le nettoyage.

Leader du marché et couvrant l'ensemble du territoire français, GEPSA compte 900 salariés et accompagne une soixantaine de sites en France et en Italie.

Ayant choisi Sage X3 il y a 15 ans comme brique de base de son SI de gestion, GEPSA ajoute le module Sage Enterprise Intelligence pour mieux exploiter ses données et accompagner la montée des exigences de ses clients.

Principaux résultats

- Simplification de la lecture et du traitement des données avec SEI
- Accélération de la réactivité et de la prise de décision
- Ouverture de Sage X3 aux logiciels métiers de l'entreprise

The Sage logo, consisting of the word "Sage" in a white, sans-serif font.

Entreprise
GEPSA

Localisation
Saint-Denis-La-Plaine, France

Secteur d'activité
Services

Solution
Sage X3

The Gepssa logo, featuring the word "Gepssa" in a green, lowercase, sans-serif font with a yellow swoosh underneath.



Disposer d'une plateforme dédiée à la particularité des métiers

GEPSA pilote 100 % de ses processus de gestion à l'aide de Sage X3. Naoufel Djehiche est le Directeur Administratif et Financier de GEPSA. « Nous profitons du caractère très ouvert de la plateforme Sage X3. Depuis 15 ans, nous avons enrichi la brique fonctionnelle de base en intégrant des applications dédiées à la prise en charge de la plupart des aspects particuliers – et ils sont nombreux – de notre métier. »

Le modèle de développement de GEPSA est d'étendre la palette des services rendus chez ses clients. Il faut pour cela que l'entreprise se rende à chaque fois capable de maîtriser de nouveaux savoir-faire dans un modèle économique avantageux. « Il est clair que l'ouverture de Sage X3 fait partie de l'équation gagnante, puisque qui dit nouveau service dit le plus souvent processus de pilotage inédit et applicatif à développer ! »

Simplifier la lecture et l'utilisation des données avec SEI

Un aspect stratégique du métier de GEPSA est le pilotage de très nombreux sous-traitants, qui ne sont pas forcément les mêmes d'un site à l'autre. « La sous-traitance est essentielle pour nous, par exemple en restauration, en propreté ou en traitement des déchets. Nous disposons d'une base fournisseurs très riche, avec plus de 2 000 fournisseurs actifs. Côté clients, Sage X3 pilote une base d'à peu près 500 ou 600 clients actifs. »

L'intégration du module Sage Enterprise Intelligence (SEI) est la conséquence logique de son schéma de croissance. « Notre modèle de développement nous oblige à étendre toujours plus la diversité de nos processus de pilotage et à développer nos bases de données. »

Les marchés publics, pilotés par des indicateurs d'obligation de résultats adaptés à chaque prestation, présentent un niveau d'exigence accru. « Il fallait pouvoir se simplifier la lecture et l'utilisation de toutes ces données. Et donc, pour pouvoir piloter toutes ces informations et optimiser notre exploitation, nous avons fait le choix d'intégrer Sage Enterprise Intelligence à notre dispositif de pilotage des processus. »



Sage X3 pilote une base de 500 à 600 clients actifs.

Changer de dimension avec SEI

Pour GEPSA, le choix de Sage Enterprise Intelligence répond à quatre priorités.

La première priorité, c'est accélérer. « Pouvoir accélérer est stratégique dans un contexte de compétition et de montée des exigences de nos clients, c'est-à-dire en l'espèce de disposer plus rapidement et plus précisément d'éléments de prise de décision. Pouvoir par exemple réagir immédiatement en cas de dérive de qualité de l'un de nos partenaires sur l'un de nos sites. Pouvoir aussi nous positionner dans les meilleurs délais sur des services que nous ne rendons pas encore. »

Ensuite, il s'agit de booster le traitement des données. « Notre deuxième priorité, liée à la première, était de mieux mixer nos données clients et fournisseurs. Et en même temps respecter les exigences de l'administration pénitentiaire en cloisonnant par site les informations. »

Disposer d'indicateurs de gestion personnalisés est la troisième priorité de GEPSA. « Si nous faisons remonter à Engie des données extraites de Sage X3, nous ne disposons pas vraiment d'indicateurs "à nous", indexés sur les particularités de nos multiples métiers. »

Enfin, GEPSA souhaite stimuler l'intelligence collective. « Nous avons besoin d'animer un réseau d'une soixantaine de dirigeants entre lesquels partager le reporting. »



« SEI décuple notre capacité d'anticiper, de détecter et d'exploiter les opportunités, comme d'ailleurs de traiter les dysfonctionnements. »

Naoufel Djehiche

Directeur Administratif et Financier, GEPSA

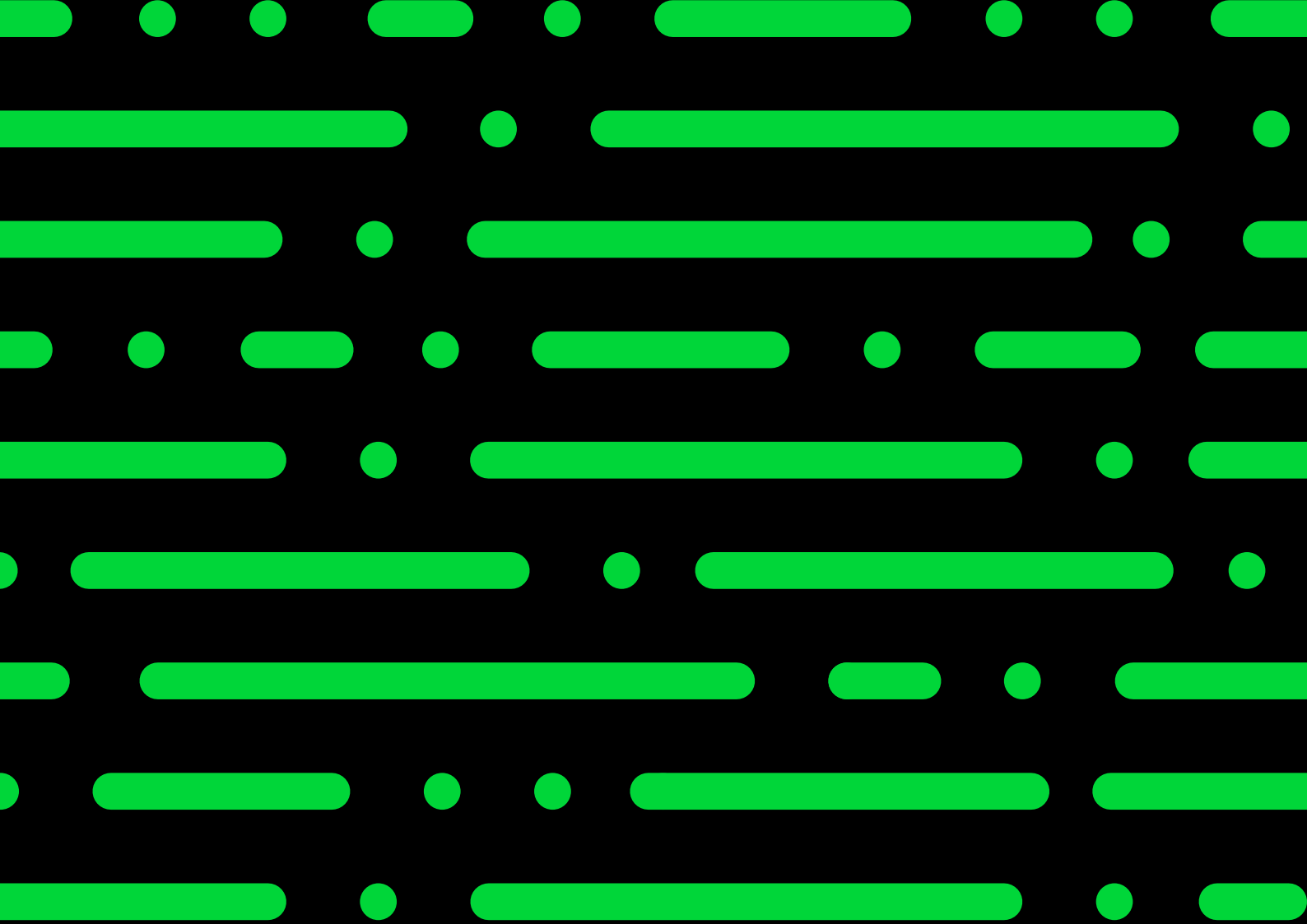
Constater rapidement un retour sur investissement

Alimenté par 150 à 200 utilisateurs, Sage Enterprise Intelligence constitue l'outil de reporting et de prise de décision dont GEPSA avait besoin.

« La gestion de nos bases de données est beaucoup plus claire. Nous savons en extraire très rapidement les informations qui nous intéressent. Et nous bénéficions désormais d'une solution automatisée de diffusion du reporting, poussé vers les destinataires référencés.

Nous avons clairement des possibilités supplémentaires pour anticiper, les opportunités comme les dysfonctionnements. En plus, dans un contexte de mobilité, puisque nous savons partager des graphiques éclairants sur le téléphone de nos décideurs ! Objectifs atteints, donc. »

La clôture des comptes bénéficie également de l'intégration de Sage Enterprise Intelligence. « SEI nous fait gagner de la souplesse, de la rapidité et de la fluidité, toutes qualités qui contribuent au fast closing. »



Sage

© 2022 The Sage Group plc or its licensors. Sage, Sage logos, Sage product and service names mentioned herein are the trademarks of The Sage Group plc or its licensors. All other trademarks are the property of their respective owners.