

Témoignage client

## Espace Affaires chez JP Elec et JP Industrie... Centre névralgique du Système d'Information depuis 17 ans

Un ERP Métier qui évolue et s'adapte aux défis à relever au quotidien

Depuis la création de JP Elec en 1995, jusqu'à celle du groupe ELIENE en 2015, l'histoire de JP Elec et JP Industrie est liée au secteur du génie électrique. A ce jour, ce sont 3 entités, JP Effinergie venant compléter le duo de base, qui œuvrent à toutes les étapes de l'acheminement de l'énergie dans les principaux secteurs d'activité dont : le retail, les collectivités locales, le tertiaire, l'éducation, la santé et l'industrie. Les missions de l'équipe de quelques 70 personnes pour les 2 premières entreprises, vont des installations pour la gestion et la sécurisation de l'électricité (courant fort, courant faible), à la conception d'automatismes électromécaniques, d'armoires ou de coffrets informatiques, en passant par la maintenance des sites et l'entretien d'installations dédiées à l'énergie renouvelable.

Les 2 entités dont nous allons parler sont installées à Gallargues-le-Montoux (30) et propose leur expertise dans les départements limitrophes, les 13, 34, 83 et 84, ainsi qu'en Corse et même en Afrique. Elles réalisent un chiffre d'affaires de 12 millions d'euros.

Vanessa Carrasco, Directrice administrative et financière et des ressources humaines, nous confie sa vision de l'ADN du groupe : « l'humain, que ce soit au sein de chaque entité ou dans la relation avec nos clients, est au centre de toutes nos préoccupations. Nous sommes une PME à taille humaine, une qualité que nous cultivons. Pour ce faire, nous misons sur le respect, la confiance, l'enthousiasme et l'innovation. Toutes ces valeurs qui nous rendent agiles, réactifs et efficaces sur notre marché à forte concurrence. Nous sommes à l'écoute et soucieux des défis environnementaux et nous mettons en place une politique RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprise) dynamique et volontaire, portée par toutes les équipes et au service de tous. »

### 2006... Le début de l'histoire !

Philippe Zanni, Président de JP Elec, remet en cause sa solution de gestion de chantiers Batigest qui atteignait ses limites. Son étude de marché le conduit sur le salon Batimat, rendez-vous incontournable du domaine. Il y rencontre l'équipe SQI qui lui démontre les atouts de sa solution métier Espace Affaires. Son choix est fait ! En effet, celle-ci allait permettre de mettre en place un véritable pilotage des projets. Il est vrai que, l'ERP métier dédié aux BTP, et notamment au second œuvre, est alors en plein développement. Son noyau central permet de poser les fondations d'une solution robuste et modulable, mais toutes les briques n'étaient pas encore disponibles. « JP Elec a été le premier client à passer une commande fournisseur avec Espace Affaires, » se souvient Vincent Quéro, PDG de SQI. « C'est une aventure que nous avons mené à deux et, il faut l'avouer, la société a été un de nos bêta-testeur favori. »

Mais l'histoire ne fait que commencer...



« Nous avons été accompagnés et bien accompagnés tout au long de ces 17 années par l'équipe de consultants de SQI. C'est un partenariat gagnant/gagnant, une compétence qui nous garantit, aujourd'hui encore, d'avoir un outil efficient et innovant, autant qu'ergonomique, »

- Vanessa Carrasco,  
Directrice administrative et financière et des ressources humaines  
du Groupe ELIENE



« Un Système d'Information que nous avons depuis 17 ans ne pouvait qu'évoluer pour suivre notre stratégie de croissance, » explique Vanessa Carrasco dans un clin d'oeil. Il est vrai que, que ce soit la technologie, les méthodes de travail ou le secteur du génie électrique, tout a changé, tout a été bouleversé par la révolution de la 'transformation numérique'. Il fallait donc que la solution métier de JP Elec suive le diapason et continue, encore et toujours, à être le pilote central pour la conduite de tous les chantiers. « Nous avons été accompagnés et bien accompagnés tout au long de ces années par l'équipe de consultants de SQI. C'est un partenariat gagnant/gagnant, une compétence qui nous garantit, aujourd'hui encore, d'avoir un outil efficient et innovant, autant qu'ergonomique. »

## Espace Affaires... Le passage obligé pour la gestion de la donnée !

Toutes les informations vont, partent et transitent par Espace Affaires, noyau central du Système d'information. Du devis à la facturation, quelle qu'elle soit (fournisseur ou client), des achats, en passant par les ressources humaines (paye et gestion des temps), le suivi des chantiers, le reste à engager, les analyses pour un pilotage optimal des affaires, tout est centralisé dans le progiciel de SQI. « C'est une solution métier horizontale qui alimente tous les services des sociétés JP Elec et JP Industrie, » déclare Vanessa Carrasco. « Au fur et à mesure de nos besoins, nous avons ajouté des briques complémentaires, comme QDV pour le chiffrage, Yooz Rising pour la dématérialisation des factures fournisseurs ou SAGE pour la compta, le suivi de la trésorerie et des moyens de paiement. Elles sont toutes interconnectées à Espace Affaires, ce qui nous assure sécurité, fluidité, agilité et fiabilité pour l'ensemble de nos informations. Et chaque fois, nous avons pu compter sur l'engagement des équipes de l'éditeur, qui comprennent notre métier, nos besoins, nos enjeux et nos défis.

Nos 6 chargés d'affaires ont une vision micro et macro de leurs chantiers, ce qui leur donne la possibilité de gérer au mieux leurs budgets. Quant à moi, j'ai mis en place des tableaux de bord qui me permettent de suivre, en temps réel, les indicateurs clés pour nos projets. Et enfin, la direction à une vision stratégique globale des 2 sociétés et de leur évolution. Chacun peut aller chercher l'information facilement, quel qu'il soit et n'importe où qu'il soit. Cela offre des avantages non négligeables et améliore nos échanges et la réactivité de tous. C'est également un gain de temps et une sécurité appréciés de tous. »

## Un Système d'Information évolutif !

Pour faire face aux prochaines échéances réglementaires gouvernementales en termes de dématérialisation de factures, le groupe se devait de faire évoluer son organisation. Sur les conseils de SQI, c'est la solution en mode Cloud Yooz Rising qui a été choisie en 2022 pour automatiser toutes les étapes du processus de facturation des fournisseurs. En effet, les avantages sont nombreux : plus de double saisies ; une plus grande sécurisation des échanges grâce à l'IA (Intelligence Artificielle) ; une réduction des coûts de gestion ; un gain de temps de l'ordre de fois 5 pour le traitement des documents ; une détection rapide des éventuelles fraudes, etc. Et Vanessa Carrasco d'ajouter : « la plateforme est tellement intuitive que nous n'avons pas besoin d'avoir une personne avec des compétences comptables particulières pour l'alimenter. Ce qui est un atout supplémentaire pour une PME comme la nôtre, qui essaie de diversifier les tâches de chacun. »



## Conclusion

Laissons-lui la parole de fin : « si nous sommes toujours fidèles à SQI et à Espace Affaires après 17 ans, c'est qu'il y a de bonnes raisons. Les 24 postes installés dans les deux entreprises le confirment d'ailleurs. Leurs équipes sont toujours réactives et compétentes, que ce soit pour des développements spécifiques, des évolutions technologiques ou de l'accompagnement au quotidien. La V7 de leur ERP métier nous offre encore plus de possibilités. SQI sait anticiper nos besoins pour notre transformation numérique et fait de notre Système d'Information le centre névralgique de nos données, capital immatériel et au combien important de toute société en pleine croissance. Nous avons les mêmes valeurs de base... Le respect, la confiance, l'innovation, l'enthousiasme et l'efficacité. C'est un duo qui fonctionne et qui, je l'espère, continuera de fonctionner encore longtemps. »