



# TÉMOIGNAGE CLIENT

Les solutions KIMOCE au cœur de l'activité  
du Groupe CIRRA-MONECAM, expert des prestations monétiques  
de 200 000 commerçants français !

**KIMOCE**  
L'innovation partagée



Le leader français des prestations monétiques déploie actuellement la solution **KIMOCE** pour gagner en fluidité et en qualité dans toutes les facettes de son activité, de la mise en service à la maintenance des TPE destinés aux commerçants. Focus sur **KIMSER**, un projet stratégique qui optimise l'ensemble des process, l'organisation et l'écosystème du groupe **CIRRA-MONECAM**.

Né sous l'impulsion du monde bancaire, le groupe **CIRRA-MONECAM** avec un effectif de **290 collaborateurs** et un chiffre d'affaires de **63,3 millions d'euros**, se positionne aujourd'hui comme **le leader français des prestations monétiques** des banques, des commerçants, des professions libérales et des enseignes. Récemment, la « filière Equipement du Commerce » a passé le cap symbolique des **200 000 clients équipés** de TPE, soit **1 commerçant français sur 4** ! Afin d'absorber cette croissance significative, le groupe **CIRRA-MONECAM** vient de sélectionner KIMOCE pour **gérer, de manière globale et en temps réel**, la totalité des opérations liées à son parc d'équipements, du support client à la logistique.

**Stéphane JAN**, Directeur de la filière Equipement du Commerce, nous confie :

*« Aujourd'hui, les paiements par carte bancaire représentent entre 40 et 60% des encaissements des commerçants : le bon fonctionnement du TPE prend toute son importance. Afin de leur délivrer des services toujours plus pertinents, de la mise en place au support, nous allons nous appuyer sur KIMOCE pour structurer, de manière encore plus fine, notre organisation orientée « client » afin que la qualité prime à chaque étape de nos process. »*

## **KIMOCE : « Pour que la qualité prime à chaque étape de nos process »**

Face à **une multiplication par 10** du parc de TPE en une décennie, le groupe **CIRRA-MONECAM**, souhaitait s'intégrer dans une architecture réellement temps réel. Après une étude fine des besoins et de la dynamique commerciale, l'approche progicielle s'impose.

Comme nous le confie **Hervé CRONENBERGER**, Directeur des Systèmes d'Information :

*« Un progiciel, qui intègre nos spécificités métier, nous garantissait de plus grandes capacités d'évolution, selon l'expansion de l'activité et des fonctionnalités toujours réactualisées, tout en maîtrisant nos coûts de maintenance. »*

Rapidement, la solution KIMOCE se distingue par son approche « métier », sa richesse fonctionnelle et son évolutivité. Autre atout mis en exergue par **Stéphane JAN** :

*« Ayant pleinement conscience de la dimension stratégique de sa solution qui impactera toute notre organisation et nos partenaires, KIMOCE nous a proposé une méthode de projet véritablement agile en vue de faciliter notre accompagnement au changement. Ce projet d'envergure représente 1 500 jours hommes. »*

## Mutualiser les expériences clients pour construire les projets les plus pertinents

De la saisie du contrat aux prestations d'assistance téléphonique, de maintenance « sur le terrain » en passant par l'optimisation des tournées techniques, **KIMOCE**, interfacé au SI comptable et commercial sera exploité à terme par plus de **300 utilisateurs**, profils, sites géographiques et sociétés sous-traitantes. **Stéphane JAN** conclut :



*« Entreprise de services effectuant une multitude d'actes unitaires et logistiques, nous allons exploiter au mieux le potentiel de KIMOCE afin de piloter et superviser, de manière globale et fine, l'ensemble de notre activité en vue d'accroître la qualité de nos prestations sur un marché extrêmement concurrentiel. De plus, nous serons rapidement en mesure de délivrer à nos clients et partenaires, des indicateurs plus complets et en temps réel sur les services délivrés en vue des les informer et de les fidéliser. »*

### Les solutions KIMOCE chez Monecam



En savoir plus sur [www.kimoce.com](http://www.kimoce.com)