



**KIMOCE**  
L'innovation partagée

Communiqué de presse

Mulhouse, le 8 juillet 2009

## Les solutions **KIMOCE** optimisent la gestion immobilière & mobilière, les interventions et les contrats de la **Banque Populaire Provence – Côte d'Azur**.



Soumise à une forte croissance de son activité, un siège social de plus 15 000 m<sup>2</sup> et 108 points de vente répartis dans les départements des Alpes Maritimes et du Var, la Banque Populaire Provence – Côte d'Azur souhaite début 2005 parfaire la gestion de son parc immobilier, de ses équipements et de ses nombreux contrats de service associés. En parallèle, cette banque régionale mutualiste souhaite également une vision consolidée de ses actifs, suivre précisément le cycle de vie de ses équipements et répondre efficacement aux besoins et aux attentes de ses 1 200 collaborateurs. Afin de relever ces défis d'optimisation des parcs, des ressources et des contrats, la Banque Populaire Provence-Côte d'Azur sélectionne en septembre 2005 la suite « métier » **KIMOCE** pour gérer à partir d'un référentiel unique l'intégralité de ses biens immobiliers, mobiliers et de ses interventions. Jean-Christian Belaiche, Responsable Section Technique de la Banque Populaire Côte d'Azur nous confie « *Au cœur de notre projet d'optimisation de notre back office et de notre support, les solutions **KIMOCE** s'adaptent et répondent à la totalité de nos besoins qui évoluent en fonction du développement de notre organisation et de notre activité. Aujourd'hui, elles nous garantissent une gestion véritablement « sur mesure » du **patrimoine immobilier & mobilier**, de la **maintenance** et des **contrats** afin de toujours gagner en productivité et en rentabilité.* »

Jean-Christian Belaiche, nous explique les raisons de la sélection en 2005 des solutions KIMOCE par la banque régionale : « *Après un tour d'horizon du marché, la suite « métier » de KIMOCE s'est distinguée par deux atouts clés, sa **richesse fonctionnelle inégalée** et son **évolutivité**. En effet, il était impératif à nos yeux que la solution de gestion du patrimoine sélectionnée, gage d'un référentiel unique et cohérent, puisse nous accompagner dans notre croissance et prendre en compte toutes nos évolutions organisationnelles ou structurelles. Autre élément important, nous avons été séduit par l'implication de l'éditeur KIMOCE qui s'engageait à **travailler de concert avec nos équipes** afin de mettre en œuvre les process les plus pertinents à ses solutions logicielles.* »

**La signature du contrat a eu lieu en septembre 2005.** Le projet s'est déroulé en cinq temps forts : analyse des besoins, reprise des **données immobilières et mobilières** dans les logiciels **Kimoce Asset Management** (logiciel de [Gestion de Parc](#)) et **Kimoce Service Desk** (logiciel de [Gestion des Demandes](#)), mise en production de la solution Kimoce Asset Management enrichie de la **gestion des contrats**, mise en production de la solution Kimoce Customer Services ([logiciel SAV](#) et relation client) dédiée à la **gestion et au suivi des demandes** des utilisateurs, mise en production de KIM'PLAN pour dresser des plans en vue de réaliser des inventaires détaillés. Actuellement, la Banque Populaire Provence-Côte d'Azur effectue, **via de PDA codes à barres équipés de la solution mobilité KIMOCE, l'inventaire de la totalité des équipements présents dans ses points de ventes.** Jean-Christian Belaiche, nous déclare « *Nous avons volontairement effectué une montée en puissance progressive de notre projet de gestion du patrimoine immobilier et mobilier, en exploitant au fil du temps de plus en plus de fonctionnalités de la suite « métier » de KIMOCE. Ayant un fort impact sur notre organisation, les solutions KIMOCE représentent, en effet, la colonne vertébrale d'un nouveau référentiel et de nouveaux processus qui nous assurent de gérer efficacement plus de **35.000 m<sup>2</sup> de superficie globale, 3000 équipements, 2500 demandes d'utilisateurs, et 300 contrats de prestations.** »*



Aujourd'hui, les bénéfices des solutions KIMOCE s'avèrent nombreux pour la Banque Populaire Côte d'Azur. A partir d'un référentiel unique, la banque régionale dispose **d'une vue globale et fine de son parc immobilier, du siège aux 108 points de ventes, et de toutes les demandes utilisateurs liées.** Elle bénéficie également **d'une carte d'identité de tous les équipements rattachés,** de l'acquisition au rebut en passant par les interventions réalisées. Ainsi, les gestionnaires de parc de la banque peuvent **suivre précisément les installations techniques et prendre les décisions les plus pertinentes en fonction de l'état de ces dernières.** En parallèle, la Banque Populaire Côte d'Azur répond désormais **de manière efficiente aux nombreuses demandes de ses collaborateurs.** Un mail de ces derniers enclenche une multitude d'automatismes qui assurent une prise en compte de leurs demandes et une résolution rapide des dysfonctionnements. Autre bénéfice et non des moindres, la Banque Populaire Côte d'Azur **bénéficie d'un historique extrêmement riche des interventions,** ce qui lui permet un **contrôle et suivi rigoureux de ses nombreux fournisseurs,** essentiellement des PME/PMI, **et de leurs facturations.**

Jean-Christian Belaiche, conclut « *Dans la continuité d'une démarche ISO, **les solutions KIMOCE nous ont permis de mettre la qualité au centre de notre projet de gestion de notre patrimoine immobilier et mobilier.** Nous bénéficions désormais d'une traçabilité « sans faille » de tous les équipements, événements et engagements de nos fournisseurs, tout en nous appuyant sur des automatismes gages de productivité et de gain de temps. En conclusion, les solutions KIMOCE s'inscrivent idéalement de notre volonté de constamment optimiser nos fonctions de support et nos coûts d'exploitation, et cela sur du long terme. »*

### **A propos de la Banque Populaire Côte d'Azur**

Banque régionale mutualiste, bien implantée dans le tissu économique et fière de ses racines aux accents de proximité, de relationnel, et de solidarité, la Banque Populaire Côte d'Azur est forte de 1.200 collaborateurs et 60.000 sociétaires, et compte plus de 185.000 clients particuliers, professionnels et entreprises. Le réseau de 108 points de vente répartis dans les départements des Alpes Maritimes et du Var, ainsi qu'en Principauté de Monaco et en Italie, offre à la clientèle des espaces fonctionnels, pratiques et accessibles pour le conseil et les opérations courantes. Les structures spécialisées dans l'Entreprise, la Gestion de Patrimoine, le Leasing Nautique et le Financement Immobilier mettent leur expertise à disposition de la clientèle en lui apportant des solutions originales et personnalisées. Banque de la création d'entreprise, la Banque Populaire Côte d'Azur s'engage aussi dans le Développement durable en coopérant avec les structures d'accompagnement comme Var Initiatives ou l'Association pour le Développement de l'Initiative Economique (ADIE) et le Secours Catholique pour venir en aide aux défavorisés. Le siège social de la Banque Populaire Côte d'Azur, entreprise responsable et citoyenne, est doté d'un système de climatisation écologique, et d'un système performant de recyclage des déchets. L'intégration des personnes handicapées dans l'entreprise est un axe prioritaire. Enfin, le partenariat de la Banque Populaire Côte d'Azur avec le monde culturel, social, économique et sportif prouve son implication constante dans toutes les composantes de l'économie de la Côte d'Azur. **Solidarité, audace, performance, humanisme, autant de valeurs que la Banque Populaire Côte d'Azur souhaite partager avec ses clients et sociétaires.**

### **A propos de Kimoce :**

Créée en 1991, Kimoce propose des solutions logicielles pour la gestion des infrastructures (IRP), des services, et de la relation clients (CRM), sous forme de packs et de modules métiers. Le concept KIMOCE consiste à placer le client au coeur des préoccupations des entreprises avec une intégration forte entre les activités de gestion des infrastructures (moyens de production et produits) et des services clients (externes et internes). Ainsi, la gamme de produits KIMOCE peut s'adresser à des services variés tels qu'informatique (parcs, help desk, hotline), clientèle ou consommateurs (assistance, réclamation), après vente, généraux (achat, stock, budget), qualité, techniques et de maintenance. Kimoce compte aujourd'hui près de 1 000 clients et 50 000 utilisateurs dans le monde.

## **Contacts Presse**



**Luc Haberkorn**  
Responsable Marketing

☎ 03 89 43 88 00  
[marketing@kimoce.com](mailto:marketing@kimoce.com)  
<http://www.kimoce.com>



**Gwendoline Bodineau**  
Attachée de presse

☎ 01 48 97 78 16  
[gwendoline-bodineau@orange.fr](mailto:gwendoline-bodineau@orange.fr)