



Communiqué de presse

Mulhouse, le 26 février 200

## **KIMOCE & MO-PLUS mettent les avantages de l'externalisation de la gestion d'un parc roulant à la portée des PME/PMI !**

*Aujourd'hui, les PME/PMI souhaitent externaliser la gestion de leur parc roulant afin de se recentrer sur leur cœur de métier et réduire de manière significative les coûts inhérents. A ce titre, elles recherchent des acteurs de gestion « pour compte flotte » qui soient en mesure de leur délivrer des prestations « à la carte » et leur apporter des conseils pertinents sur la totalité des sujets touchant à leur parc automobile (dimension législative, fiscale et sociale). A ce titre, **KIMOCE**, acteur reconnu dans la gestion de parcs et de services clients, et **MO-PLUS**, spécialiste de l'optimisation du parc roulant, **conjuguent leur « savoir-faire »** afin de **concevoir une offre d'externalisation de gestion du parc roulant en parfaite adéquation avec les besoins et les attentes des PME/PMI**. En effet, cette offre comprend un **package de prestations à la carte** (gestion administrative, contrôle de l'entretien, de la facturation de tiers, de la consommation de carburants, alertes, supervision des contrôles techniques...) et un **logiciel « métier », accessible via internet**, qui centralise toutes les informations liées à la gestion et la maintenance du parc roulant. **Rapidement opérationnelle et d'un coût extrêmement attractif (par unité de valeur véhicule)**, cette nouvelle offre met l'externalisation de la gestion d'un parc roulant à la portée des PME/PMI, en leur assurant **des économies substantielles et des gains de productivité immédiats**.*

### **L'offre KIMOCE & MO-PLUS : un partenariat générateur d'économies et de gains de productivité pour les PME/PMI !**

Le partenariat entre KIMOCE et MO-PLUS repose sur la volonté des deux entreprises de **mutualiser leur expertise « métier » afin de la rendre accessible au plus grand nombre de PME/PMI**. Ainsi, MO-PLUS s'appuie sur la **solution KIMOCE ASSET MANAGEMENT afin de créer pour chaque client un référentiel unique** où toutes les **informations** liées à la gestion du parc et aux opérations menées sont **centralisées, exploitées et consultables via internet**. En parallèle, MO-PLUS met à disposition, toujours par le biais de la solution KIMOCE, des tableaux de bord, accessibles via internet, qui garantissent à la PME/PMI une vue précise de sa situation & ses dépenses, une aide à la décision d'actions ciblées ou correctives (*rotation des véhicules, formation des conducteurs*), d'alertes et une analyse fine des progrès réalisés. A tout moment, la PME/PMI demeure libre d'intervenir directement sur la gestion et la maintenance de son parc automobile et de moduler ses prestations selon ses besoins. Monsieur Pascal DUPONT, Dirigeant de MO-PLUS, nous confie « *Au-delà de la gestion « terrain » du parc roulant, nous nous devons d'être force de proposition vis-à-vis*

*des PME/PMI. La solution logicielle KIMOCE, totalement paramétrée à nos contraintes « métier » et full web, s'inscrit, à ce titre, idéalement dans notre volonté d'offrir un très haut niveau de services à nos clients. D'une grande richesse fonctionnelle et à la pointe des dernières technologies, elle s'apparente à un guichet internet unique où se greffe toutes nos expertises de gestion et d'optimisation du parc roulant. Nous voulons aujourd'hui encore aller plus loin avec la solution logicielle KIMOCE en mettant en place sur notre intranet un système d'intéressement aux économies de carburants, fonctionnalité de plus en plus recherchée par les PME/PMI. »*

L'éditeur KIMOCE, quant à lui, bénéficie **d'une solution logicielle de gestion de flotte automobile enrichie de fonctionnalités « métier » particulièrement pertinentes et d'un nouveau mode de facturation**, à l'unité d'œuvre de valeur. Monsieur Patrick Hett, Dirigeant-Fondateur de KIMOCE, déclare : *« Cette collaboration avec MO-PLUS s'inscrit dans notre politique de nouer des partenariats « métier » à forte valeur ajoutée, en fournissant l'énergie logicielle nécessaire. Ainsi, nous avons enrichi notre solution logicielle KIMOCE ASSET MANAGEMENT d'une panoplie de fonctionnalités pointues comme le calcul de la TVS, la gestion du bonus/malus, des taux d'émission de CO<sup>2</sup> afin que les PME/PMI puissent évaluer aisément le TCO ou coût de détention de leur parc roulant. Il en va de même pour la gestion des consommations de carburant où les détails proposés permettent de calculer aisément le prix de revient kilométrique par véhicule. »* Il ajoute *« En outre, ce partenariat nous offre la possibilité d'initier un nouveau mode de commercialisation, par unité d'œuvre métier. **Notre solution logicielle est facturée par véhicule, ce qui garantit aux PME/PMI d'en mesurer rapidement le retour sur investissement.** »*

### **L'offre KIMOCE & MO-PLUS : Union Set témoigne !**

Parmi les PME/PMI ayant sélectionné l'approche KIMOCE & MO-PLUS **figure le groupe coopératif agricole et agroalimentaire Union Set** qui témoigne de la pertinence et des bénéfices de cette offre.

Spécialisé dans les activités de collecte et de commercialisation de céréales, de productions animales, d'approvisionnement et d'agrofourriture, Union se positionne comme le groupe coopératif agricole et agroalimentaire de référence des agriculteurs de la Sarthe et l'Indre et Loire. Spécificité d'Union Set, la coopérative assure la gestion de 30 magasins Gamm Vert qui commercialisent, en complément des appro-agro, à destination du grand public une large gamme de produits et de marques dans les loisirs verts (*jardin/végétal, équipement & matériau de bricolage...*). Elle représente un chiffre d'affaires de 330 millions d'euros en 2008 et un effectif de 600 collaborateurs. Dans un environnement concurrentiel en forte évolution, **Union Set souhaitait en 2006 renforcer sa compétitivité, en se recentrant sur son cœur de métier**. A ce titre, la coopérative **voulait réorganiser en profondeur la gestion de son parc roulant, en la confiant à un prestataire extérieur qui devait la repenser et l'optimiser**. En effet, le projet d'externalisation de la gestion du parc roulant (*plus de 400 engins à l'époque dont des voitures, des machines agricoles, levage*) visait à **rationnaliser l'utilisation des engins, maîtriser de manière drastique les dépenses liées aux déplacements et favoriser l'utilisation des véhicules professionnels** par les collaborateurs, en lieu et place de leurs véhicules personnels. Gérard MAISONNEUVE, Directeur des Ressources Humaines d'Union Set, nous confie *« Nous avons été séduits par l'approche de KIMOCE & MO-PLUS qui nous permettait d'avoir des prestations sur mesure, à des coûts très avantageux. En effet, le choix de MO-PLUS nous permettait à la fois d'accéder à une solution logicielle mutualisée de gestion des véhicules, de s'affranchir totalement du suivi et du contrôle de la facturation des prestataires d'entretien &*

*maintenance des véhicules et de bénéficier des conseils & préconisations d'un spécialiste reconnu de l'optimisation du parc roulant.» En quelques mois, la collaboration avec KIMOCE & MO-PLUS a occasionné de nombreux changements bénéfiques et des économies substantielles au sein d'Union Set. Monsieur MAISONNEUVE, nous les commente « **En assurant un suivi précis et pertinent de notre parc roulant et en orchestrant des actions correctives, MO-PLUS nous a permis de réduire de 20% le nombre de véhicules, tout en bénéficiant un taux d'utilisation maximale par nos collaborateurs. Autre gisement d'économie et non des moindres, nous avons diminué de plus de 10% les coûts de maintenance de notre parc roulant, via un contrôle pointu des prestataires. En parallèle, nous avons pu mettre en place une politique efficiente de gestion des engins agricole & levage, soumis à de fortes contraintes réglementaires, un suivi pertinent des consommations de carburants et des comportements de nos conducteurs.** »*

### **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. Kimo ce 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)