



Simplicité et Modernité



M.A.C.S.F

Notre vocation, c'est vous

Mutuelle Assurance Epargne Financement

M.A.C.S.F

DMS - Digital Media System

«Nous avons choisi la technologie de Cisco non seulement parce que c'était une solution simple, fiable et centralisée mais aussi parce qu'il nous fallait une société pérenne et réactive sur l'ensemble du territoire national.»

Eric Mollard

Directeur marketing



Problématique

Une PLV moderne, dynamique, réactive et simple à faire vivre.

Spécialisée dans l'assurance des professionnels de santé, la MACSF dispose de 80 agences réparties sur l'ensemble du territoire français. Ces agences étaient équipées de PLV papier classiques, coûteuses et compliquées. Inadaptées à une mise à jour efficace, la prise en main des brochures était quasi nulle. La MACSF a remis en question cette approche PLV papier. Son choix s'est rapidement orienté vers une PLV dynamique offrant une information à jour, attractive, claire, ciblée et plus divertissante. La technologie choisie ne devait pas perturber le trafic informatique et téléphonique. Elle devait être simple, sécurisée et pilotée en central pour ne pas impacter le travail des commerciaux dans les agences.



Solution

Facilité d'usage, fiabilité et pilotage centralisé.

Pour pouvoir faire tourner en local, dès le matin, une vidéo dont le contenu a été envoyé pendant la nuit, la MACSF a choisi une solution d'affichage dynamique sur écrans, DMS – Digital Média System. Il s'agit d'une technologie très centralisée qui se compose d'un serveur DMM et de petits boîtiers DMP. Le serveur, situé au siège, est connecté sur le cœur de réseau et il est en relation, via le WAN, avec chacun des DMP placés derrière les écrans de chaque agence. Faciles à installer, ils s'intègrent parfaitement dans l'environnement de chacune d'entre elles. Depuis le siège, on peut certes commander les flux vidéo, mais aussi piloter les écrans : allumer, modifier le volume... Le DMS nécessite peu de maintenance dans les agences et il est totalement sécurisé.



Bénéfices

Réactivité, confort et modernité.

Les messages diffusés sont plus efficaces, plus complets et plus ciblés : chaque téléviseur, ou groupe de téléviseurs, peut être piloté séparément et recevoir des flux vidéo propres à sa région. Le travail des commerciaux est amélioré et allégé : mieux informé, le client est plus actif et il sollicite de lui-même le commercial sur les offres proposées. L'affichage dynamique donne une image de modernité et d'innovation à la MACSF tout en apportant aux prospects ou sociétaires confort et décontraction. En effet, chaque message publicitaire est diffusé en alternance avec des petits films divertissants et/ou éducatifs comme « le geste écologique ». Les agences deviennent alors des lieux de vie conviviaux, ce qui les rend plus attractives.



M.A.C.S.F

Notre vocation, c'est vous

Mutuelle Assurance Epargne Financement

L'enjeu : moderniser l'image de marque tout en étant plus efficace et plus réactif sur l'information dispensée.



Notre client en bref...

La **M.A.C.S.F** est la 1ère mutuelle d'assurance créée par et pour les professionnels de la santé en 1935. Elle propose tous les contrats IARD (auto, habitation, RC Professionnelle, prévoyance, retraite, financement...) à tous les professionnels de la santé, libéraux, hospitaliers, salariés et étudiants. Actuellement nous avons 1340 collaborateurs, 702.000 sociétaires, 1.830.000 contrats.

SOLUTIONS INSTALLÉES :

1 Cisco DMM – 80 Cisco DMP 4305 – 80 écrans 32'.

MACSF (siège)

10 cours du Triangle de l'Arche
92919 La Defense

Tél. : +33 (0)1 71 14 32 33
<http://www.macsf.fr>



Eric Mollard
Directeur marketing

Quelle place tient la relation client dans votre activité ?

Ce sont nos sociétaires qui ont créé la mutuelle et ils ont toujours été au centre de la relation dans notre activité. Pour aller vers eux et pour être plus proche d'eux, on a créé 80 agences et 4 plateformes téléphoniques.

Qu'est-ce qui vous a conduit à remettre en question l'approche PLV ?

On a mené une étude sur la PLV à l'intérieur des agences. On a interviewé nos commerciaux, nos sociétaires et on s'est rendu compte que notre PLV classique ne correspondait plus aux besoins du moment : elle était trop compliquée et nos prospects ou sociétaires étaient un peu perdus devant la multiplicité des informations diffusées sur les brochures. De plus, quand on a mesuré la prise en main de ces brochures, on s'est rendu compte qu'elle était très faible. On a donc décidé de tout changer. Notre nouveau projet était de mettre en place une PLV dynamique pour que, quand une personne attend, la relation à la marque et à ses produits soit immédiate à l'intérieur de nos agences.

Vous avez retenu une solution DMS-Cisco : pouvez-vous nous parler de vos critères de choix ?

On a choisi Cisco parce que leur solution était très simple, fiable et discrète et qu'elle correspondait à l'ensemble de nos impératifs. Notre premier impératif était une contrainte de place : nos agences sont petites et ne sont pas faites pour avoir un matériel informatique pléthorique. Donc la solution proposée, un petit boîtier à placer derrière l'écran de télévision était parfaite.

Il fallait aussi que la solution puisse être pilotée en central sans que les commerciaux aient à intervenir pour allumer, éteindre, modifier le volume... Il fallait également qu'au siège, on puisse être immédiatement averti en cas de panne pour intervenir sur-le-champ.

Il était absolument nécessaire que les flux vidéo diffusés en local dans la journée puissent être envoyés la nuit, car le téléphone et l'informatique passent par un seul et même « tuyau » et il était hors de question qu'on envoie des gros fichiers en pleine journée avec le risque que cela coupe le téléphone ou l'informatique.

La solution DMS-Cisco nous offre en plus la possibilité de piloter au niveau national, régional ou même local : on peut gérer chaque téléviseur ou groupe de téléviseurs et envoyer des informations propres à la situation géographique d'une agence.

Pourquoi ne pas avoir privilégié une solution basée sur un déploiement de PC ?

Les PC sont trop volumineux et ils nécessitent des mises à jour et de la maintenance. Par ailleurs, leur sécurité est moindre, tant au niveau antiviral qu'au niveau des pare-feux. Et en plus, les coûts d'exploitation sont plus élevés car il faut maintenir les PC et les offres sont généralement dimensionnées sur un principe d'une licence par client. Avec la solution DMS, c'est un coût de licence par serveur.

Quel est le contenu d'un flux vidéo ?

On a estimé de 5 à 10 minutes les temps d'attente moyen d'un prospect ou d'un sociétaire. On a donc créé des séquences d'environ 5 à 7 minutes, qui comportent chacune dans l'ordre notre logo, ensuite une information publicitaire, notre logo/bloc marque, un petit film nature, une publicité, le logo, la météo du jour et du lendemain, et puis « un geste écologique », et enfin une petite animation qui change tous les

mois. L'idée a été de faire alterner publicités et séquences de distraction pour que le prospect puisse aussi se détendre et se divertir.

Quels sont aujourd'hui les bénéfices de la solution ?

On a créé à l'intérieur de nos agences des lieux de convivialité et de proximité, ce qui est très important pour l'avenir. Et avec la mise en place de cette PLV dynamique, la MACSF est considérée comme une entreprise moderne, réactive à l'actualité.

Vos projets pour l'avenir ?

L'idée serait d'adopter cette solution en communication interne. On a également besoin de ce genre d'outils au sein de la MACSF.

Notre partenaire



AXIANS rassemble l'ensemble des compétences d'intégration de réseaux et systèmes, de téléphonie et d'audiovisuel de VINCI Energies. L'un des tous premiers acteurs du marché capable d'offrir des solutions globales en communication d'entreprise, AXIANS fédère 35 entreprises réparties sur 60 implantations. AXIANS a réalisé un chiffre d'affaires de 250 millions d'euros en 2009, et compte plus de 1200 collaborateurs.

AXIANS
Contact
+33 (0)1 30 86 78 89
<https://www.axians.com>

Retrouvez tous les témoignages clients sur :
www.cisco.fr/go/clients

Ou contactez-nous au :

N° Vert 0 800 91 01 70

APRÈS QUANTITÉ DÉTERMINÉE EN POSTE PRIÉ