



INVITÉ

Hervé Mao, Pdg

« Passer les nouveautés au tamis de la

A la présidence de Raisonance pendant deux ans, après avoir exercé à la fois des fonctions de direction logistique et industrielle et agi en tant que consultant en organisation industrielle et logistique, Hervé Mao est aujourd'hui Pdg de la nouvelle entité Nomadvance, issue de la fusion entre A3.Dis et Raisonance.

telles étant donné leur position sur le marché. Les affaires à signer sont plus à venir que dans le passé. Les compétences techniques en management et gestion de projet ont également augmenté. Sachant que notre positionnement, identique à celui choisi précédemment chez Raisonance, est d'avoir les meilleures pratiques. De leur côté, les équipes A3.Dis, avaient le même cursus de perception et la même volonté d'aller dans cette direction. Nous avons pu nous rendre compte d'une complémentarité forte entre nous, dans notre partenariat avec les constructeurs mais aussi sur les différents types d'application. Eux avaient pris des dispositions pour investir dans certains domaines et nous dans d'autres. La question de la fusion a donc été très simple à traiter d'un point de vue organisationnel. Nous nous sommes dit qu'ensemble nous avons un bout d'histoire à raconter.

■ INVITÉ

Hervé Mao, Pdg
de Nomadvance

■ FOCUS

Guide de choix :
les systèmes de tri

■ PRODUITS

MAINtag aide
le contrôle laitier

■ LE JOURNAL DE LA LOGISTIQUE :

Comment est apparue la nouvelle entité Nomadvance ?

■ **HERVÉ MAO** : La fusion a eu lieu fin mars. La situation sur le marché français des deux sociétés était la suivante : Raisonance, 20 millions de chiffre d'affaires, premier intégrateur indépendant, A3.Dis, le cinquième. Les analyses partagées par les deux équipes dirigeantes nous ont amené à nous mettre autour de la table, afin de réfléchir à ce projet. Le premier constat en commun concernait un marché mouvant, en croissance et en développement, sur lequel la taille et la position sur le marché seraient des éléments importants dans les années à venir, si nous voulions signer de nouvelles affaires significatives. Et cela, aussi bien dans le monde de l'identification automatique, animé par une accélération des mouvements des distributeurs vers des sociétés de service, que sur le marché de la mobilité, notamment outdoor, véritable facteur d'accélération. Bref, au sein des deux entreprises, nous partageons la même sensation et la même façon d'aborder et de projeter l'évolution du marché.

■ **JDL** : Notamment sur la nécessité d'atteindre une taille critique ?

■ **HERVÉ MAO** : Cela va nous permettre d'investir encore plus dans les compétences techniques, dans



Nous sommes sur le terrain, avec nos clients.

les offres de service, de plus en plus pointues et profondes. Nous avons désormais la capacité d'investir sur des technologies nouvelles. Comme la Voice ou la RFID, par exemple, qui ne sont certes plus tout à fait nouvelles mais que l'on peut encore considérer comme

■ **JDL** : Peut-on également parler d'une complémentarité géographique ?

■ **HERVÉ MAO** : Tout à fait. Sur les deux années écoulées avant la fusion, nous nous sommes peut être croisés deux fois sur des affaires où nous étions en compétition les uns contre les autres. C'est peu. Avec toutes ces complémentarités, plus nous avançons sur le projet, plus il a été évident que la fusion était un scénario intéressant, accélérateur de croissance et de business.

■ **JDL** : Avez-vous été obligé de « rationaliser » pour éviter les doublons ?

■ **HERVÉ MAO** : Il y avait de telles complémentarités, qu'il n'y a eu aucune redondance et donc aucun besoin de licencier. Au contraire, on continue à embaucher (4 personnes depuis la fusion et au moins autant avant la fin de l'année). Nous avons également donné des opportunités de progression à des équipes en interne. Dès le premier



de Nomadvance

réalité et des pratiques quotidiennes. »

jour de l'annonce, on a eu un organigramme commun, une position pour chacun et depuis tout s'est renforcé, avec tout le monde sur la même logique, les mêmes systèmes d'information et nous avons fusionné nos process... Nous sommes sur le terrain, avec nos clients et pas en train de se regarder le nombril pour savoir comment les problèmes d'ego vont se traiter.

■ **JDL :** Vous estimez donc que cette opération s'est très bien déroulée...

■ **HERVÉ MAO :** Tellement bien que ce n'est pas un exemple à retenir. Le constat des complémentarités s'est manifesté jusqu'au moindre niveau de détail. Normalement, dans toute fusion, il y a des problèmes. Pas dans ce cas-là.

■ **JDL :** Lors de la fusion, les équipes de R&D se sont additionnées ?

■ **HERVÉ MAO :** Nous n'avons pas d'équipes complètement dédiées à la R&D mais par contre nous avons beaucoup de gens mobilisés sur le développement d'un certain nombre d'offres de service. Il est clair que l'on a profité de la fusion pour renforcer notre investissement en temps. Je pilote les lancements de nouvelles offres de service sur le marché. Depuis que nous sommes ensemble, nous avons à la fois partagé les offres de service des uns et des autres, et pris les bonnes pratiques des deux côtés. Cela ne nous empêche pas de lancer des offres nouvelles par exemple dans le domaine de la mobilité, sur du help desk utilisateur final, ou des

contrats de maintenance en intervention sur site. Nous faisons des lancements à un rythme assez soutenu : d'ici la fin de l'année, trois nouvelles offres de service significatives seront sur le marché. Nous avons pour principe d'être en situation de veille et de valider des axes stratégiques de développement et de mobiliser des ressources dans une logique de projet. Ainsi, la R&D se fait au contact du terrain et des clients. Cela nous permet de passer les nouveautés au tamis de la réalité et des pratiques quotidiennes.

■ **JDL :** Il n'y a donc eu aucun arbitrage nécessaire entre les deux entités ? Aucun n'a pris le pas sur l'autre ?



Propos recueillis par Éloïse Leydier



INVITÉ

Le constat des complémentarités s'est manifesté jusqu'au moindre niveau de détail.

QUELQUES CHIFFRES

Effectif :

120 personnes
dont 9 en Argentine

Chiffre d'affaires :

30 millions d'euros

■ **HERVÉ MAO** : Non. S'il y a eu arbitrage, cela n'a pas été l'un au profit de l'autre. Cela consiste plutôt à dire « telle famille de produits d'un côté, telle autre de l'autre côté », dans le but d'éviter les doublons et faire une place pour tout le monde.

■ **JDL** : La concurrence a-t-elle changé de visage quand vous avez augmenté votre taille critique ?

■ **HERVÉ MAO** : Auparavant, en fonction des réseaux dans lesquels on se situait, les deux entreprises avaient des concurrents variables parmi les petits et parfois parmi des groupes de taille plus significative. Aujourd'hui, avec cette nouvelle entité, il y a principalement un gros concurrent significatif, qui est d'ailleurs le seul constructeur intégrateur. Les choses ne sont pas forcément différentes mais elles sont plus systématiques. Sinon, les réactions frontales ont été plutôt agréables. Les acteurs « clean » ont plutôt pris ça comme une bonne nouvelle. La plupart avait de toute façon anticipé que ce type de scénario pouvait se dérouler. Il y en aura d'autres après nous. Nous sommes aujourd'hui n°1 en France et notre chiffre d'affaires est plus élevé de 35 à 40% que celui de notre poursuivant.

■ **JDL** : Quels sont les objectifs de cette nouvelle entité ?

■ **HERVÉ MAO** : Continuer à être innovants et porteurs d'innovations dans le domaine de nos offres de service. Être également moteur sur les innovations technologiques, sous réserve que cela soit applicable sur le terrain. Être au top en terme de qualité de déploiement des projets et d'avoir des offres de service qui permettent d'aller très loin en terme d'engagement sur la qualité et la continuité de service. Nous voulons également déployer une stratégie de développement à l'international.

■ **JDL** : Justement : aujourd'hui où êtes-vous présent sur le plan international et quels sont vos projets ?

■ **HERVÉ MAO** : Nous avons une filiale à Buenos Aires. Sinon, comme nous sommes sur un marché de services et de proximité, nous cherchons principalement à nous développer en Europe de l'Est et en Europe du Sud. Dans deux mois, nous ouvrirons une filiale dans un de ces pays.

■ **JDL** : Selon vous, quelles sont les forces et les faiblesses de Nomadance ?

■ **HERVÉ MAO** : Nous avons l'impression d'avoir toujours travaillé ensemble. On ne se souvient même plus de comment c'était avant. Nos partenaires constructeurs en ont été d'ailleurs surpris. Tout va très vite et nous ne rencontrons aucun frein ni aucune résistance. Aujourd'hui, Nomadance est sûrement la société dans laquelle l'offre est la plus complète à la fois dans le domaine de l'identification automatique et dans le monde de la mobilité. Nous avons une filiale éditeur de progiciels de mobilité verticalisée, Logutil, qui s'adresse aux techniciens de maintenance, gestion de tournées pour les transporteurs, vente en laissant sur place, etc. Cela nous permet de répondre également à des offres progicielisées dans le domaine de la mobilité. Nous avons un certain nombre de différenciations sur des offres de supervision et de télésurveillance à distance. Nous avons également été les premiers à déployer en collaboration avec Aldata et Motorola une réelle application vocale multi modale, chez Leclerc. De plus, nous avons travaillé l'organisation et les process qualité de notre centre de réparation au point d'être les seuls en Europe à être validés « repair center » Motorola. Nous avons aujourd'hui beaucoup de forces pour répondre à des projets de déploiement un peu complexes. Notre développement à l'international se fera de façon plus efficace, plus rapide et plus volumineuse. Je prévois à l'horizon 3 ans une implantation dans 3 ou 4 pays d'Europe.



■ **JDL** : Comment avez-vous fait le choix de ce nouveau nom ?

■ **HERVÉ MAO** : Cela ne pouvait pas s'appeler A3.Dis ou Raisonnance puisque c'est une fusion. Notre objectif : 1+1 doit faire plus que 2... Le nom « Nomadance » symbolise la mobilité et notre mise en mouvement. Et il est à peu près prononçable en anglais !

■ **JDL** : Comment voyez-vous l'évolution du marché dans les prochaines années ?

■ **HERVÉ MAO** : Positive avec des développements dans les applications et nous verrons des technologies intéressantes, qui permettront d'augmenter les gains de productivité de nos clients. De bons potentiels également pour tout ce qui est de la mobilité. ■