

Nomadvance ou la naissance d'un leader

■ En s'appuyant sur les synergies créées par le rapprochement de Raisonance et d'A3-Dis, Nomadvance veut s'imposer sur le marché de l'intégration de solutions de mobilité.

L'ESSENTIEL

- Nomadvance devient le premier intégrateur français de solutions d'identification automatique et de mobilité.
- Le nouveau groupe centre son offre sur le service, la qualité et la fiabilité des solutions déployées.
- Il axe sa croissance sur la supervision et la reconnaissance vocale.

A lors que l'entrepôt est désormais rythmé par le temps réel, les intégrateurs de solutions d'identification automatique et de mobilité se mettent en ordre de bataille pour répondre aux nouveaux besoins de leurs clients. C'est le cas de Raisonance, leader sur le marché hexagonal avec 19,5 millions d'euros de chiffre d'affaires, qui a opéré le rachat, fin mars dernier, d'A3-Dis, un concurrent de moindre envergure (chiffre d'affaires : 10 millions d'euros). En se regroupant, les deux sociétés donnent naissance à Nomadvance, numéro 1 français de l'intégration de

solutions d'identification automatique, avec 30 millions d'euros de chiffre d'affaires et 120 salariés. "Plus qu'une simple addition, les complémentarités stratégiques et opérationnelles des deux structures vont permettre de construire une véritable plateforme de compétences pour accompagner nos clients", s'enthousiasme déjà Hervé Mao, Pdg de la nouvelle société et ancien dirigeant de Raisonance. "On se situe véritablement dans une perspective de croissance. Le rachat n'a eu aucun impact social. Au contraire, il a créé des opportunités d'évolution de carrière pour nos équipes et devrait contribuer, d'ici à la fin de l'année, au recrutement d'une petite dizaine de salariés", poursuit-il.

Approche "go to market"

Sous l'impulsion d'Hervé Mao et de Philippe Briantais, en charge, pour sa part, de la direction marketing et commerciale et ex-gérant d'A3-Dis, la nouvelle entreprise se structure progressivement. Sur le plan commercial, l'équipe dirigeante a adopté une approche "go to market", orientée marchés. Des responsables grands comptes spécialisés sur le transport et la logistique, le "retail", l'industrie et les services ont été nommés. Ils sont chargés de proposer une offre sur mesure à chacun de ces quatre secteurs d'activités. Dans le domaine technique, Nomadvance met en avant sa capacité à travailler avec une palette élargie de constructeurs. "On n'est pas dans une logique d'exclusivité, ce qui nous permet de proposer à nos clients deux ou trois

choix de fabricants possibles", souligne Hervé Mao. Ainsi, les bonnes relations que l'intégrateur entretient avec Motorola ne l'empêchent-elles en rien de travailler avec d'autres constructeurs de lecteurs de codes à barres tels Intermec, Hand Held Products, etc.

Contrat de maintenance "deux en un"

Au cœur de la stratégie initiée par les équipes dirigeantes figure également la volonté de centrer Nomadvance sur le service. "L'achat de matériel et son installation sur le terrain n'est qu'un élément de notre métier, lequel consiste à proposer une solution globale", explique Hervé Mao. De l'étude de faisabilité au maintien en fonctionnement opérationnel des installations, en passant par la préconisation des infrastructures réseaux, la société intervient en effet sur toutes les phases d'un projet d'intégration. Autre pilier de la stratégie de Nomadvance : son engagement pour la fiabilité et la disponibilité des solutions déployées. "Aujourd'hui, la majorité des entrepôts fonctionnent en Wi-Fi et ne dispose pas d'alternatives filaires, ce qui, en cas de problèmes, peut entraîner un arrêt complet de l'outil de travail", observe Hervé Mao. Pour éviter un tel scénario, l'entreprise propose à ses clients de doubler leur contrat traditionnel de maintenance "hardware" par un service de supervision centralisée à distance. Ce contrat de maintenance "deux en un" est, par exemple, en application chez le distributeur français de jeux



Nomadvance met en avant sa capacité à travailler avec une palette élargie de constructeurs. Même si l'intégrateur est le premier client de Motorola, cela ne l'empêche pas de travailler avec d'autres fabricants de lecteurs de codes à barres tels Intermec, Hand Held Products, etc.

et jouets King Jouet. Ainsi, en plus de couvrir la maintenance des 55 terminaux radio utilisés par le distributeur sur son entrepôt de Voiron (Isère), le centre de supervision de Nomadvance, basé dans les locaux de la société à Dardilly, près de Lyon, assure un contrôle permanent des équipements (terminaux radio, infrastructure réseau, antennes radio...) de la plate-forme logistique. En cas d'anomalies, les superviseurs sont alertés en temps réel et peuvent prendre la main à distance sur les terminaux portables pour régler, quasiment instantanément, les dysfonctionnements. A l'instar de King Jouet, six clients ont déjà signé un contrat de supervision de ce type avec Nomadvance.

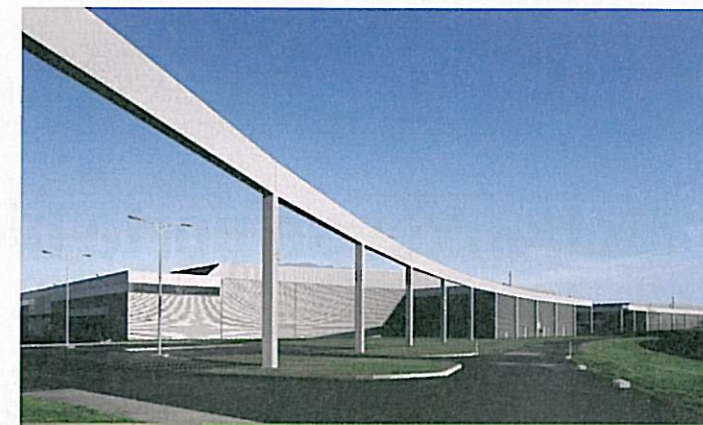
Opportunité de croissance

Tout comme le management de la sécurité des réseaux, la percée des technologies de reconnaissance vocale dans les entrepôts constitue une opportunité de croissance pour Nomadvance. "Il y a un énorme potentiel d'entrepôts à équiper en France. L'objectif est de réaliser entre 10 et 15 % de notre chiffre d'affaires grâce au vocal d'ici à trois ans", indique Hervé Mao. Pour y parvenir, Nomadvance, actuellement en position d'outsider sur le créneau, compte s'appuyer sur l'expérience d'A3-Dis qui, avant d'être rachetée, avait déjà équipé plusieurs centres de préparation

de commandes, dont celui de Sofrino-Sogena, prestataire logistique spécialisé dans le froid, à Silly-en-Gouffern (Orne). Dans cet entrepôt frigorifique, les opérateurs utilisent des terminaux "Talkman T5" de marque Vocollect équipés d'un casque, d'une batterie et d'une ceinture. Ces derniers communiquent avec le logiciel "Voice Util" de l'éditeur Aldata Solution, lequel fait le lien entre le WMS de l'entrepôt Sofrino-Sogena et les terminaux des préparateurs de commandes. "Nous avons choisi le logiciel « Voice Util » parce qu'il est possible de le paramétrer pour l'adapter à des solutions de voice-picking différentes", résume Didier Anderouard, responsable de l'activité vocale de Nomadvance et ancien d'A3-Dis. "Aujourd'hui, 95 % du marché utilisent la technologie Vocollect mais le marché évoluant vite, nous trouvons important d'être indépendants du matériel afin de laisser la liberté de choix à nos clients", ajoute Didier Anderouard. La souplesse de cette solution constitue aussi un atout pour Nomadvance. Grâce à "Voice Util", l'intégrateur peut en effet équiper des centres de préparation de commandes spécialisés dans d'autres secteurs d'activités que le frigorifique et attaquer des marchés tels que la pharmacie et la cosmétique qui ont, pour leur part, recours au picking de détail.

En termes de stratégie de développement, Nomadvance mise sur l'europanisation de ses activités. L'intégrateur, qui réalise déjà 5 % de son chiffre d'affaires à l'export, souhaite accélérer son développement hors des frontières hexagonales. Parmi les principales zones visées : l'Europe du Sud et les pays de l'Est. "Nous souhaitons y ouvrir une filiale ou y réaliser une opération de croissance externe d'ici à la fin de l'année", annonce Hervé Mao. Avec son appétit de jeune lion en croissance, Nomadvance est donc bien parti pour croquer le marché de l'intégration de solutions d'identification automatique à pleines dents!

Marie-Noëlle Frison



L'énergie pour votre projet immobilier



panhard
développement

DÉVELOPPEUR IMMOBILIER

AMÉNAGEUR CONCEPTEUR RÉALISATEUR INVESTISSEUR

17, avenue de Friedland - 75008 Paris
Tél. : 01 42 56 26 46 - Fax : 01 42 56 08 40

contact@panharddeveloppement.com
www.panharddeveloppement.com