

masternaut va avoir 10 ans !

C'est en 1996 que j'ai créé SDM Développement, devenu masternaut en 2001. Presque 10 ans et déjà une belle maturité. Partis d'Elbeuf, en Seine Maritime, à 5 personnes, nous sommes aujourd'hui près de 80, répartis sur plusieurs sites en France, sans compter notre présence, par l'intermédiaire de Distributeurs, dans 5 pays d'Europe et dans les Dom Tom.

Aujourd'hui masternaut est devenu leader européen en transmission de données GSM/GPRS avec 20 000 véhicules équipés en Europe et 14 500 en France. Nous équipons 1 000 véhicules par mois avec une technologie issue de nos ateliers. A ce rythme, pour nos 10 ans, 30 000 véhicules seront équipés de nos boîtiers électroniques. Une raison d'être fiers de nos équipes, de nos réalisations et de notre entreprise.



**Serge DELEAU**  
Directeur Général

## Sanef / masternaut qu'en est-il du rapprochement ?



Un peu plus d'un an après le rachat de masternaut par Sanef, il est intéressant de faire le point sur le déroulement et les bénéfices de l'opération.

Lorsque la décision a été prise par les actionnaires de masternaut de rejoindre le groupe Sanef, masternaut se portait bien dégageait des profits et commençait à se faire une place significative sur le marché. Toutefois, certaines barrières étaient difficiles à franchir notamment lorsqu'il fallait répondre à des appels d'offres de grands comptes qui voyaient dans la taille de masternaut un élément de fragilité. C'est pour surmonter de telles barrières que le rapprochement a eu lieu.

masternaut a rejoint le Groupe Sanef en Juin 2004. Cette acquisition a été très bien vécue par les salariés de l'entreprise qui y ont vu plusieurs éléments très positifs :

- Assurer, grâce à ce puissant allié, la pérennité de l'entreprise
- Conforter son développement tant en France qu'à l'étranger
- Permettre l'émergence de nouveaux produits
- Mieux résister aux attaques de la concurrence
- Devenir un pôle de croissance incontournable

Est-ce que l'appui de Sanef est allé dans le sens espéré par les équipes de masternaut ? Sans hésitation, il est répondu oui à cette question. Il s'avère que la présence de Sanef aux côtés de masternaut a déjà eu des effets positifs sur son développement.

- masternaut peut, désormais, participer à des appels d'offres à égalité avec des grands groupes internationaux
- Sanef et masternaut finalisent des projets communs. Ex : la Tribox (un boîtier intelligent qui alliera le télépéage (technologie DSRC) au GPS et au GPRS
- 40 emplois ont été créés en 1 an
- Les salariés sont intéressés au développement de l'entreprise
- L'introduction en Bourse de Sanef, en mars 2005, a permis aux salariés de devenir actionnaires du Groupe dans le cadre de l'Offre Réservee aux Salariés (ils y ont participé à 96%).
- Les chiffres récents de masternaut publiés par Sanef : + 63.9% de CA au 3ème trimestre 2005.

Ces éléments montrent, s'il en était besoin, que le rapprochement était une bonne idée.

## Salon & Manifestations

Nom	Date	Thème	Lieu
<b>2 eme Semestre 2005</b>			
RSI NORMANDIE	4 oct.	Réseaux et Système d'information	CENTRE INTERNATIONAL DE DEAUVILLE
RITH	8, 9 et 10 nov.	Salon industriel et économique du Nord Ouest	PARC DES EXPOSITIONS DE ROUEN
ATLANTIC LOGISTIC FORUM	22 et 23 nov.	Salon régional du transport et de la logistique	PALAIS DES CONGRES DE BORDEAUX
POLLUTEC	29 nov. au 2 déc.	Salon de l'environnement	PARIS-NORD VILLEPINTE
MOBILE OFFICE	6 au 8 déc.	Salon de la mobilité en entreprise	PALAIS DES CONGRES PORTE MAILLOT
TEL	13 et 14 déc.	Salon régional du transport et de la logistique	STADE FELIX BOLLAERT LENS
<b>Prévisions 2006</b>			
SITL 2006	7, 8, 9 et 10 mars	Salon du transport	PARIS-NORD VILLEPINTE Hall

## **Une équipe commerciale proche de ses clients**

En organisant la force de vente de masternaut, j'ai souhaité mettre en place une équipe commerciale proche de ses clients. C'est pourquoi je pensais qu'il fallait que nous nous implantions sur toutes les zones d'intérêts.

Pour alléger nos coûts, en raison d'une ambition budgétivore, j'ai organisé la commercialisation de nos produits en vente directe et en vente indirecte :

A l'étranger, nous avons choisi de sélectionner des partenaires et de leur attribuer des concessions. Ce choix stratégique est sans doute moins rapide que des ventes classiques à l'export mais il a l'avantage d'optimiser et de pérenniser notre présence dans les pays où nous nous implantons. Le choix du partenaire est, bien entendu, très important mais cette formule se révèle très positive puisque nous sommes déjà présents en Grande Bretagne, en Belgique, au Luxembourg, en Suisse, en Italie et dans les Dom Tom, et que nous vendons déjà plus de boîtiers à l'export que sur notre marché domestique.

En France, nous avons développé une équipe de vendeurs directs dans plusieurs régions : Ile de France, Nord-Pas de Calais, Picardie, Champagne Ardennes, Alsace Lorraine, Rhône Alpes, Provence Alpes Côte d'Azur, Aquitaine, Languedoc Roussillon, Midi Pyrénées, Basse et Haute Normandie.

A côté de cette équipe interne et pour la compléter, nous avons organisé un réseau de Distributeurs, d'Apporteurs d'Affaires et de Partenaires dans la plupart des régions françaises.

Pour compléter ce dispositif, nous avons sélectionné dans chaque département un installateur agréé qui a été formé à nos méthodes techniques d'implantation de nos systèmes. Ce réseau est également susceptible de nous présenter des clients.

Enfin, nos clients, par le parrainage, sont également une source non négligeable de notre développement puisque ce vecteur représente 25% de notre Chiffre d'affaires new business.

Cette présence géographique, sur l'ensemble du territoire, nous permet de maintenir une proximité relationnelle directe avec nos clients qui contribue, non seulement à les fidéliser, mais également à maximaliser, à leur profit, l'utilisation de nos produits.



**Jean-Marc DESBORNES**  
Directeur Commercial

## **Le MCU 2**

La nouvelle génération de boîtiers développés par masternaut sera disponible début décembre.

Pour bien finir l'année 2005 qui sera un très bon cru avec 25000 véhicules installés en Europe, masternaut a lancé début novembre sa nouvelle génération de boîtier : le MCU 2

### **- Que va apporter concrètement ce nouveau boîtier à nos clients ?**

« Ce boîtier est une vraie évolution technologique au service de la Mobilité » explique Pascal CHIGNON Directeur de la Recherche et du Développement chez masternaut. « D'abord, ce boîtier sera téléchargeable. Cela signifie qu'en cas de problème, lié au soft du boîtier, nous pourrons intervenir sur le MCU à distance sans immobiliser le véhicule ».

### **- Nous avons beaucoup de pannes ?**

« Non, mais il s'agit d'électronique et nous voulons éviter tous les désagréments possibles et, même si notre service SAV est performant, l'immobilisation d'un véhicule coûte toujours très cher à l'entreprise ».

### **- D'autres avantages ?**

« Plusieurs, le MCU 2 pourra être relié directement au Buscan (ordinateur de bord du véhicule), ce qui permettra de remonter directement les informations du Buscan et évitera, dans de nombreux cas, la mise en place de capteurs spécifiques en augmentant la fiabilité, le nombre de paramètres accessibles tout en diminuant les coûts ».

Autres avantages, la phonie sera directement intégrée au boîtier, un émetteur récepteur radio permettra d'effectuer des connexions sans fil vers des éléments annexes de type remorque. Le nombre de lecteurs analogiques sera doublé. Enfin, dernier avantage, le module GPS Hypersens n'aura plus besoin d'être en liaison directe avec les satellites ce qui permettra, non seulement une meilleure réception, mais également de dissimuler l'antenne dans le tableau de bord ».

« Ce lancement devrait encore donner à masternaut une nouvelle longueur d'avance sur ses concurrents ».

