

Courses

Croissance en trois temps pour Novea

Avec une croissance organique de 10% et trois acquisitions sur ce dernier trimestre, le coursier Novea acquiert une dimension qui lui ouvre les appels d'offres des grands comptes pour du transport urgent local.

Le groupe Novea met les bouchées triples. Fort d'une croissance organique de 10 %, due notamment à l'obtention de contrats amalgamant transport et opérations logistiques comme du stockage, de la préparation de commandes et de la livraison massive, Novea consacre cet automne à l'acquisition de trois sociétés de courses qui viennent renforcer son réseau. Premier à rejoindre le groupe, le 23 octobre, le coursier Eginea est lui-même né de la fusion des sociétés Lutèce 2000, Servicolis et Capitale Services. Il apporte un CA de 3,3 M€ à son nouveau propriétaire. Ses implantations sur l'ouest parisien se doublent d'un site à Noisy-le-Grand (93), ce qui per-



Pour le groupe de Mickaël Macé, 2007 s'est inscrit sous le signe de l'expansion.

met à Novea de couvrir la totalité de l'axe est-ouest de la capitale. Une seconde signature, prévue le 25 octobre, notifiera l'intégration de Moving, un prestataire rassemblant 18 coursiers pour un CA annuel de

1,1 M€ réalisé autour de la Porte Maillot et de la Porte de Bercy. Novea fera d'ailleurs de ce dernier site son nouveau hub sur l'est parisien. Enfin, début novembre, le groupe absorbera une société ver-

saillaise d'environ 20 coursiers pour un CA d'1,3 M€. Avec ce dernier acte, Novea portera le nombre de ses coursiers à 180 et son chiffre d'affaires 2007, originellement estimé à 6,5 M€, à 11,5 M€. Chaque entité conservera sa marque, mais le groupe est désormais assez bien implanté sur l'Île-de-France pour espérer réaliser des synergies opérationnelles et administratives, comme l'usage des boxes de Consigny comme points de dépôts pour limiter les longs déplacements des coursiers dans la capitale. Enfin, Novea peut désormais s'afficher comme un spécialiste du

transport express local auprès des clients grands comptes et répondre à des appels d'offres d'envergure : "Les clients qui découvrent notre puissance nous ouvrent de nouvelles perspectives, commente Mickaël Macé, président de Novea. Notre cœur de métier : la livraison urgente locale est clairement perçue par les clients et, dès 2008, nous pourrons nous positionner sur des marchés de 2 à 3 M€ annuels." L'année 2008 sera aussi l'occasion d'ouvrir un site à Lyon et de lancer des opérations de transport interurbain entre la province et Paris. MICHEL GRINAND

Notre cœur de métier : la livraison urgente locale.