

LOIRE

TEXTE : LAURENT BLANCHON

PHOTOS : LIONEL CIOCHETTO

Stronglight

prend la bonne
échappée

Basé à Saint-Étienne (Loire), Stronglight, l'équipementier du vélo, a été racheté en début d'année 2009 par son P-dg, Joël Glotin. L'entreprise, l'une des rares rescapées de la grande industrie stéphanoise du cycle, continue d'innover dans son cœur de métier (pédaliers et plateaux). Et s'est diversifiée dans les garde-boue.



Les plateaux d'entrée de gamme, en aluminium 5083, sont découpés à la presse. Les autres sont usinés sur des machines développées en interne.

Stronglight. Fort et léger à la fois. Plus qu'un grand discours, le nom de l'entreprise, à lui seul, résume le défi technologique auquel elle est soumise au quotidien ! Spécialisée dans la transmission du vélo (pédaliers, plateaux, axes...), la société stéphanoise, avec ses 45 salariés et ses 4 millions d'euros de chiffre d'affaires, est l'une des rares rescapées de l'industrie florissante du cycle qui employait, il y a une trentaine d'années dans le seul bassin stéphanois, quelque 4 000 personnes. Non sans difficulté, bien sûr. Comme les autres, Stronglight a souffert de la concurrence asiatique. Pourtant, malgré bien des vicissitudes (1), elle a résisté, « grâce à sa capacité d'innovation et d'anticipation des révolutions technologiques », estime son directeur industriel, Bruno Déréux. Reprise par le groupe Zéfal en 2001, l'entreprise stéphanoise a été rachetée au 1er janvier 2009 par son P-DG, Joël Glotin. Toujours installée boulevard Fauriat, sur un site de 20 hectares et dans des ateliers qui ne sont plus adaptés à son activité, elle envisage prochainement de déménager. Et se tourne vers de nouveaux horizons.

70 % à l'exportation

L'un est en full carbon technology. L'autre est en compress carbon technology. Le premier est creux, et composé de feuilles de carbone tissées dans des sens différents qui, une fois pressées à chaud, lui donnent sa rigidité. Le second est plein, également en carbone, mais rempli de fibres compressées. Le premier est fabriqué pièce par pièce, à la main, avec des feuilles de carbone venues d'Asie. Le second est usiné. Nous parlons de deux pédaliers Stronglight qui, à première vue, sont semblables à s'y méprendre. Le premier, road hélion II, est commercialisé autour de 600 euros en magasin. Son poids : 640 grammes, avec son axe en titane et ses plateaux en céramique téflon. Le second, Impact carbon, est deux fois moins cher. Il pèse 780 grammes. « Voilà le prix du gramme quand on travaille dans le vélo haut de gamme », plaisante Bruno Déréux. La comparaison symbolise assez bien le savoir faire de l'entreprise. Stronglight développe en son nom une gamme propre. Elle fournit aussi tous les grands constructeurs de vélo, les Time, Canondale, Look et autre Décathlon, d'où un pourcentage du chiffre d'affaires



Tous les plateaux, de l'entrée au haut de gamme, sont contrôlés un à un, et testés avec une machine qui en corrige la voilure.

fares dédié à l'exportation qui frise les 70 %. « Il n'est pas rare que nos plateaux traversent la planète pour être assemblés sur des vélos en Chine avant que les mêmes vélos ne reviennent en France », note, dans un sourire, Bruno Déréux...

La mode dans le vélo

Entre les couleurs, les dentures, les niveaux de gamme, les compatibilités avec les pédaliers concurrents (Shimano ou Campagnolo notamment), les grandes familles de vélo (compétition, route, piste, contre-la-montre ; VTT ; ville ; tandem...), Stronglight propose en magasin, en ce qui concerne les plateaux, plusieurs milliers de références. L'outil de production, souple et intégré, lui permet de limiter les stocks. « On peut fabriquer à réception de la commande et livrer dans des délais record », affirme Bruno Déréux, qui ne tarit pas d'éloges sur un personnel qui a su passer, en quelques années, « de la découpe usinage et de la forge au collage de feuilles carbone. » Cette réactivité lui permet, surtout, de répondre aux phénomènes de mode qui sont tout sauf anodins dans le petit monde du vélo. « Une année c'est le noir, une autre c'est le

brillant, la suivante c'est le mat argenté... L'accessoire vélo, c'est beaucoup de marketing. » Outre les jeux de direction, axes, boîtiers, Stronglight a repris, depuis début 2009, la fabrication de garde-boue délaissée par son ancienne maison-mère. « C'est un nouveau métier dans le secteur de la plasturgie », souligne Bruno Déréux. Sur deux lignes d'extrusion, elle transforme le PET en fines lames courbées sur lesquelles, elle applique des feuilles d'aluminium. « Cette activité nous permet de rentrer chez des clients qui, historiquement, se fournissaient chez nos concurrents en plateaux et pédaliers, et de les sensibiliser à notre savoir-faire. Et puis nous sommes compétitifs sur ce type de produits fragiles, encombrants donc difficiles et chers à transporter pour la concurrence asiatique. » Et qu'en est-il, de cette concurrence asiatique ? « Elle est toujours pressante », estime Bruno Déréux. Le marché du vélo est stagnant, mais le nombre d'acteurs se multiplie. « Il ne se passe pas un salon sans qu'on découvre un nouvel industriel qui a copié grossièrement nos produits et les propose à des prix imbattables. Mais, note cependant le directeur industriel, nous avons des atouts.



Stronglight s'est diversifiée dans les garde-boue début 2009, activité délaissée par son ancienne maison mère. Un métier de plasturgiste nouveau pour l'entreprise stéphanoise.

D'abord, nous arrivons à lutter par nos innovations, notre souplesse et notre réactivité. Ensuite, nous sommes proches d'un marché important, celui de l'Europe du nord, et les constructeurs comme les consommateurs se soucient de plus en plus de l'impact écologique du transport ».

Dans la vitrine de l'entreprise, à l'entrée des bu-

reaux, trône un pédalier développé spécialement pour **Éric Barone**, recordman du monde de vitesse en vélo (222 km/h) sur la piste de kilomètre lancé des Arcs en 2002. Et un pédalier Stronglight qui arbore le drapeau tricolore, avec lequel **Thomas Vœckler** a été champion de France sur route en 2004. Aujourd'hui, l'entreprise stéphanoise ne sponsorise plus d'équipe cycliste professionnelle. Trop cher. Trop contraignant. Pourtant, dans le petit monde des équipementiers du vélo, elle se bat toujours au coude à coude avec les cadors du peloton.

(1) En 1990, Stronglight a fusionné avec les établissements Hauptmann, créés en 1906. La nouvelle société a été mise en liquidation trois ans plus tard, puis reprise par ses salariés (53 dont 42 actionnaires) fin 1993. Rachetée par la SARL Ircos en 1999, elle dépose à nouveau son bilan en 2000 avant d'être reprise par le groupe Zéfal en 2001 puis, dernièrement, par le P-DG du groupe en 2009.



L'entreprise a son propre bureau d'études, avec trois personnes, pour le développement de nouveaux produits.



Carte d'identité

- ▶ P-DG : **Joël Glotin**, directeur industriel : **Bruno Déreux**
- ▶ Lieu : **Saint-Étienne (Loire)**
- ▶ Activité : **pédaliers, plateaux, axes, boîtiers, garde-boue pour le monde du cycle**
- ▶ Volume de production : **100 000 plateaux à l'année, 200 000 pédaliers city, 15 000 pédaliers carbone, 50 000 garde-boue (estimations)**
- ▶ Chiffre d'affaires : **4,2 millions d'euros (2008-2009)**
- ▶ Export : **70 % du CA**
- ▶ Effectif : **45 salariés**

Bruno Déreux, 55 ans. Le directeur industriel de Stronglight a fait toute sa carrière dans la verrerie d'abord, chez Saint-Gobain, puis dans l'industrie du cycle.