

Grégory Trébaol, président d'Easybike Group

Vers un nouveau cycle

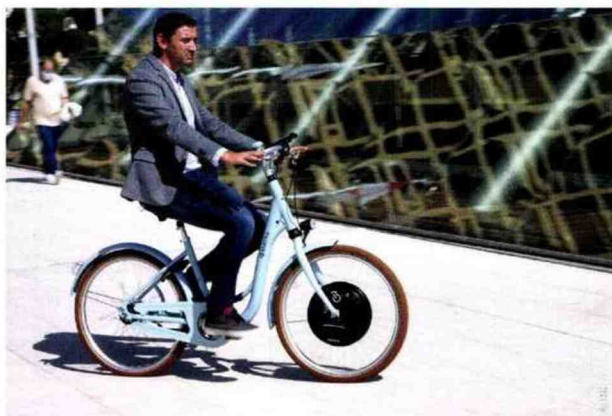
Fondé en 2005 par Grégory Trébaol, **Easybike Group** affiche de nouvelles ambitions après avoir été placé en redressement judiciaire à l'été 2019. L'entreprise française au travers de ses trois marques **Easybike**, **Solex** et **Matra**, affirme sortir de la crise et annonce même de nouveaux produits et de nouveaux services. L'usine du groupe située Saint-Lô sur une superficie supérieure à 4.000 m² assemble des vélos pour le compte de tiers et recherche son futur directeur.

Comment va le groupe **Easybike** ?

Nous avons bénéficié, et je dis bien bénéficié, de deux procédures de redressement judiciaire que ce soit sur la partie distribution et sur la partie production avec la société **Mobiky Tech**. Dans de telles circonstances, deux approches sont possibles : soit on considère le redressement judiciaire comme le début de la fin et c'est inévitablement la fin de l'histoire ; soit on l'appréhende comme une formidable opportunité pour se ressaisir et mettre en place des mesures correctives pour construire l'avenir. Dès l'ouverture de la procédure en septembre 2019, mon associé et moi-même avons apporté suffisamment de fonds pour financer la période d'observation soit près de 4 millions d'euros. Cela nous a laissé du temps pour structurer

le groupe. Rappelons que depuis 2013, nous nous sommes développés avec une succession d'acquisitions (**Solex**, **Matra** et **Mobiky**). Il a fallu harmoniser tout cela et c'est ce que nous avons réalisé durant cette période. Dans le cadre de la procédure, nous avons opté pour deux régimes différents pour la sortie du redressement judiciaire au niveau du groupe. **Mobiky Tech** a fait la demande d'une requête en mise fin soit le règlement intégral des créanciers. Pour **Easybike**, nous avons mis en place un plan de continuation permettant à nos créanciers d'opter pour une option courte avec paiement immédiat avec certaines contre parties. Le plan de continuation devrait être acté dans les prochaines semaines.

Regrettez-vous d'avoir racheté les marques **Solex** et **Matra** ?



Grégory Trébaol, président d'Easybike Group va augmenter la capacité de production de son usine à Saint-Lô.

Pas du tout. J'ai misé sur l'héritage de ces marques françaises, très présentes dans l'inconscient collectif. Nous avons élaboré notre stratégie de développement depuis 2012. Alors même que le marché du VAE n'était que naissant, nous étions convaincus que la notoriété de ces marques dans le futur ferait la différence. Nous avons contracté des emprunts importants pour procéder à ces acquisitions, mais nous avons acheté un actif fort. L'ensemble des activités a depuis été remboursé au détriment d'avoir été plus agressif sur le marché. Ce choix fut très controversé, mais aujourd'hui, lorsque nous nous battons dans un univers beaucoup plus structuré et largement plus concurrentiel qu'à l'époque, nos marques font la différence. Nous avons fait le bon choix.

Comment distinguer **Solex** et **Matra** ?

Les deux marques ont leur positionnement propre. **Matra** est orientée sur la technologie, le sport et la performance. Nous avons déve-

loppé un axe événementiel autour du championnat de **Fatbike Matra** Snow Cross pour faire connaître en montagne cette discipline. Nous renforçons aussi notre offre pour accompagner les magasins de location de ski à se reconverter l'été à la location de vélos. **Solex** est avant tout une marque urbaine. Nous avons développé une nouvelle gamme permettant de conserver l'ADN de la marque. D'ici 6 mois nous allons comme nous l'avions fait il y a quelques années rénover notre concept magasin au **BHV Marais** pour avoir un espace de présentation valorisant pour notre marque.

Votre outil industriel est-il armé pour répondre à la demande du moment ?

Nous avons réussi à doubler notre effectif et notre chiffre d'affaires (30 millions d'euros) et à mettre en place une production accrue pendant cette période de redressement. Nous avons subi comme d'autres acteurs du marché à la fois une forte demande et des difficultés d'approvisionnement chez des fournisseurs de composants. Notre capacité de production est de 200 vélos jours et nous aurons en avril un plan de production qui va passer à 300 vélos jour et cela 5 jours sur 7. Nous produisons pour nous et aussi pour le compte de tiers français et étrangers. La moitié de la production leur est dédiée. Nous recrutons de nouveaux salariés avec une dizaine de postes ouverts à Saint-Lô. Nous cherchons aussi un directeur de site puisque l'actuel directeur doit partir en retraite au 1^{er} juillet.

La diversification est-elle un axe stratégique de développement ?

Grâce à nos trois marques **Easybike**, **Solex** et **Matra**, nous sommes en mesure de renforcer notre leadership en matière de mobilité électrique et de proposer des produits adaptés à toutes les pratiques. Ces marques vont nous aider à entrer de manière forte sur le marché de

« Notre effort principal est de pouvoir accentuer notre offre VAE bien sur, mais nous avons créé plusieurs concepts de véhicules qui seront présentés aux Pro Days. Un élément de **Solex** va faire que l'on pourra utiliser trois véhicules de façon simple en utilisant la même batterie. »

la mobilité que ce soit le scooter, la trottinette et le vélo. Notre effort principal est de pouvoir accentuer notre offre VAE bien sûr, mais nous avons créé plusieurs concepts de véhicules qui seront présentés aux Pro Days. Un élément de Solex va faire que l'on pourra utiliser trois véhicules de façon simple en utilisant la même batterie. Solex était très connu sur la partie moteur. La roue Solexon permet déjà d'électrifier n'importe quel vélo du marché. Ce projet va donner naissance à une gamme de moteurs sous la marque Solex. Tout cela arrivera sur le marché en 2022.

Le groupe annonce aussi de nouveaux services...

Dans le périmètre du groupe Easybike, nous travaillons sur les fonctions de services (financement, assurance, traçabilité, partage de véhicules...) et sur les périphériques. La présentation officielle se fera à l'été, mais nous pouvons déjà annoncer des services de marquage, d'assurance et de leasing. Le groupe va investir dans une structure qui sera dédiée à ces activités.



Quels sont vos objectifs ?

Nous avons des objectifs à court moyen et long terme. A court terme, il est essentiel pour nous de finaliser notre restructuration afin d'être performant. Ces évolutions vont nous permettre de proposer au marché trois gammes complètes de VAE (Easybike, Solex et Matra) et de répondre à la demande en croissance constante. A moyen terme, il est important de pouvoir capitaliser sur nos marques et d'avoir des équipes dédiées sur

chacune d'entre elles. Nous avons stabilisé les équipes, mais nous souhaitons aussi les renforcer avec de nouveaux profils. Indépendamment d'un accroissement important de nos quantités produites, nous allons aussi nous orienter sur Matra et Solex sur des catégories de véhicules ouvrant de nouveaux marchés. D'un point de vue chiffres d'affaires, nous y allons par étape et si notre objectif à 4 ans est d'arriver à 120 millions d'euros, nous devons déjà réussir à franchir dans les 2 prochaines années le seuil des 50 à 60 millions d'euros. Le groupe compte une centaine de personnes et c'est la raison pour laquelle malgré les difficultés rencontrées ces deux dernières années, nous sommes restés soudés et concentrés sur notre réorganisation.

Propos recueillis par
Yohan Finkiel

