

GAGNANT-GAGNANT

Benoît Laval avec sa société Raidlight et Philippe Collet avec Matsport racontent leur succès dans le monde de l'économie de la course à pied.

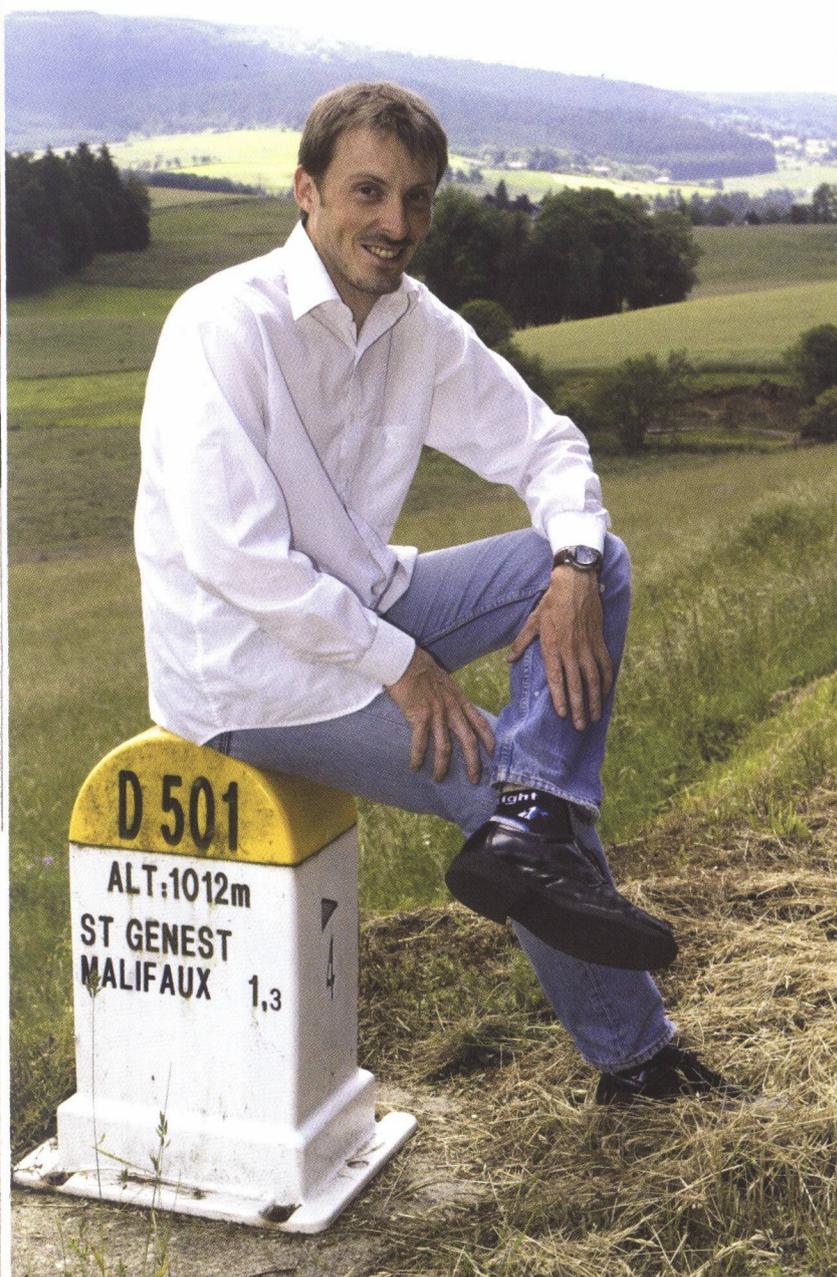
Interviews : Malika El Ali - Photos : Yves-Marie Quemener.



BENOÎT LAVAL

la passion du sport avant tout !

Benoît Laval est gérant-fondateur et propriétaire de Raidlight depuis Avril 1999, une société basée à Saint Genest Malifaux (42), commercialisant des produits outdoor techniques et légers très implantée dans le milieu du raid, trail et C.O.



>Pourriez-vous nous rappeler votre principal palmarès sportif ?

J'ai commencé l'athlétisme à l'âge de 10 ans. En cadet, je faisais 2'38" au 1000 mètres, 4'09" au 1500 mètres et 9'55" au 3000 m steeple. Ensuite, j'ai réalisé 2h 51' à mon premier marathon, en 1993, j'étais espoir 1.

Puis, j'ai découvert la course de montagne avec les stages UCPA, j'ai traversé les Pyrénées en solo en août 1994 (21 jours pour environ 500 km). Après 20 mois comme officier chez les Chasseurs Alpains, je me suis lancé dans le Défi de l'Oisans, véritable révélation pour les paysages et le physique. Le trail est ainsi devenu ma passion et je me suis engagé dans les courses les plus folles : la Réunion que j'ai réalisé 6 fois, le Tchimbé Raid, le Marathon des Sables, etc. En 2006, j'ai terminé 5ème au France de 100 km. Je me suis également mis à pratiquer la course d'orientation que j'ai découverte en 1996 à l'armée.

>Et quelle est votre pratique sportive actuelle ?

Moi, je suis sportif amateur, je m'entraîne quatre fois par semaine, après le boulot, après la famille.

Cette année, j'ai fait un bon hiver d'entraînement. Là, je viens de gagner la Transaquitaine et j'ai gagné le marathon Nature de la Drome.

Cet été, je vais disputer le "Tour des Glaciers de la Vanoise". Puis, le Défi de l'Oisans fin juillet, c'est une course originale dont je suis président de l'organisation. Je l'ai déjà gagnée 7 fois et donc je remets mon titre en jeu pour la huitième fois. Mais mes deux gros objectifs cette année seront l'UTMB puis le Grand Raid de la Réunion.

>Est-ce que vous pourriez nous présenter votre entreprise et l'activité que vous développez ?

J'ai fait une école d'ingénieur textile à Lille puis j'ai été embauché dans une société où j'avais à concevoir et à faire fabriquer des sacs à dos pour des grandes marques de sport qui aujourd'hui sont mes concurrents. Puis j'ai monté Raidlight en parallèle en 1999. Je ne savais pas si un jour j'aurais possibilité d'en vivre et en 2001, j'ai décidé de voler de mes propres ailes

On a démarré vraiment de zéro, sans aucune expérience commerciale. On était 2 au départ à lancer la marque et la société ! Donc, à cette époque-là, dans mes tableaux les plus optimistes j'espérais qu'au bout de 5 ans, de 10 ans, je ferais 500 000 francs de chiffre d'affaires à l'année !

Et aujourd'hui, nous réalisons 1,4 millions d'euros de chiffre d'affaires. Raidlight est une marque créée par des sportifs pour des sportifs. Les principaux objectifs poursuivis par Raidlight sont : légèreté, technicité et ergonomie. Les produits Raidlight sont très appréciés des connaisseurs. La notoriété de l'entreprise est de l'ordre de 100% en orientation, de 70% en trails et raids, de 50% en courses sur route, de 5% en randonnée. Nos produits sont conçus sur le terrain. Nous, on teste nos produits lors des épreuves, on-line, c'est aussi là qu'on pense à les faire évoluer, que l'on regarde la concurrence. Ce n'est pas un travail de bureau, c'est un travail de terrain, en compétition toute l'année.

> Pourquoi avez-vous choisi cette activité ?

C'était par passion avant tout. La passion de faire des bons produits et de faire avancer la connaissance technique, largement avant une passion du commerce ou du marketing. Aujourd'hui, chez Raidlight, on est 8 personnes. Aucune n'a travaillé dans une grande marque, même dans le commerce en général, que ce soit chez Salomon ou chez Adidas. Donc, on travaille différemment car nous n'avons pas d'idées formatées comme la plupart de nos concurrents.

> Est-ce que votre passé de sportif a représenté un avantage pour cette création ?

Je cours avant tout parce que j'en ai envie et parce que cela me passionne. Mais il est évident que cela me sert grandement en termes de communication. Mais est-ce que le fait d'être sportif donne des prédispositions pour être chef d'entreprise ? Dans mon cas, je dirais oui, car pour créer une société et s'en sortir, il y a intérêt à être combatif, à être tenace et à être endurant. Donc les qualités qui font que j'ai de bonnes performances en course à pied, je les retrouve dans mon travail de chef d'entreprise. Maintenant, de là à dire que tous les sportifs ont les capacités de monter une entreprise, je ne pense pas.



> Est-ce que votre passage de sportif à celui de chef d'entreprise a été facile ou non ?

En 1999, quand j'ai créé Raidlight, mon palmarès tenait en deux ou trois lignes. Aujourd'hui, il s'étoffe en même temps que Raidlight s'agrandit. Les deux avancent ensemble, de manière linéaire ! J'ai la chance que mon palmarès soit mis en avant par Raidlight ! Mais à mes yeux, il y a une cinquantaine de coureurs qui ont un palmarès similaire au mien ! Mais, sur ces cinquante, il y en a 45 qu'on ne connaît pas et voilà quoi !

> Quelles sont les perspectives d'avenir de votre entreprise ?

Actuellement, on est déjà à peu près, dix fois au-dessus de ce que j'avais prévu lorsque j'ai créé la société, donc à partir de là, je dirais "il n'y a plus de limites". Cette année, je constate également une croissance de 40%. Donc on espère doubler notre chiffre d'affaire dans deux ans avec une équipe qui s'étoffe. J'espère que nous serons dix à la fin de l'année et douze ou treize dans deux ans. En termes d'innovation, on fait partie d'un projet labellisé dans un pôle de compétitivité qui s'appelle "sport atec". Je dirais même qu'on se professionnalise plus, que l'on se structure mieux pour aller encore plus loin. Aujourd'hui, la fabrication de nos produits et la vente représentent 95% de notre chiffre d'affaire, mais à côté, nous avons une petite activité d'organisation de stages avec à l'année, une soixantaine de stagiaires. C'est vraiment marginal, mais nous, ça nous fait plaisir de partager notre expérience sur le terrain et d'avoir un retour de nos clients. On fait ces stages ici dans le plateau du Pilat, autour du Mont Blanc et en Corse. Raidlight a une grosse activité de conseils, c'est ce qui fait que nos produits se vendent bien. Des conseils par téléphone, par internet, par des fiches techniques, par des forums et cette partie est non négligeable dans la réussite de notre entreprise, que nos produits sont reconnus. Par exemple, 75% des sacs à dos des participants du Marathon des Sables viennent de chez nous. ■

SON PALMARÈS

2ème au grand raid de la Réunion en 2003.
 9ème au marathon des sables en 2004.
 1er aux Défi de l'Oisans (8 victoires).
 1er aux Volcano trail (2003), au marathon des glaciers (2001), Guadarun (2003).
 1er au Championnat de France de raquette à neige (2 victoires).
 6ème de la coupe d'Europe de raquette à neige.
 Champion du Monde des raids IOF en 2000.
 1er aux raids Francital (2000), Bombis (2000), la Blanche (2005).
 2ème du championnat de France de raids orientation (2 fois).
 5ème aux championnats de France des 100 km (Belvès : 7h32') en 2006.