

MERCREDI 20 JANVIER 2021

ÎLE-DE-FRANCE & OISE

77



Stil fait grimper ses ventes de thermomètres sans contact

L'entreprise a plus que doublé son chiffre d'affaires en 2020 et a vendu 61 000 thermomètres sans contact. Son PDG a pu embaucher trois nouvelles personnes.



Vaux-le-Pénil, le 14 janvier. A la suite de la multiplication par trente de ses ventes de thermomètre sans contact, le PDG de l'entreprise Stil, Gérard Lux a investi 150 000 € en 2020 dans son entreprise pour agrandir l'espace de travail des salariés et acheter du nouveau matériel.



Augustin Courcoux, directeur commercial, présente un data logger, une clé USB qui enregistre la température.

VAUX-LE-PÉNIL

PAR SOPHIE BORDIER

SI LE THERMOMÈTRE s'affole chez Stil à cause de la Covid-19, ce n'est pas lié à la fièvre et la propagation du virus chez ses salariés ! Non, c'est l'envol des ventes qui rend positive l'entreprise basée à Vaux-le-Pénil, près de Melun.

« En 2020, on a vendu 61 000 thermomètres sans contact au lieu de 2 000 environ chaque année ! » se réjouit Gérard Lux, le PDG de l'entreprise spécialisée dans ces outils de mesure.

La clientèle traditionnelle de l'entreprise se compose plutôt d'enseignes de puériculture, de jardinage et des métiers de bouche qu'elle dessert via des centrales d'achat ou des grossistes. « En 2020, deux nouveaux clients leur sont passés

devant en termes de volumes : RG Safety, spécialisé dans les équipements de protection individuelle, puis Amazon, non pas pour de la revente mais pour sa partie logistique afin de sécuriser ses propres salariés face au virus », affirme-t-il. Car Stil commercialise aussi des masques FFP2.

200 thermomètres gravés chaque heure

Gérard Lux sait s'adapter. Dès le début 2020, il avait renforcé sa production en France quand les usines de ses partenaires chinois qui fabriquent 70% de ses produits tournaient au ralenti à cause de l'épidémie.

La crise sanitaire lui a également permis de découvrir la vente en ligne sur la plateforme Stop Covid-19 lancée par le gouvernement. « Cela a été une occasion contrainte et for-

cée. Mais au final, la vente par Internet a représenté 30% de notre chiffre d'affaires ! » assure-t-il. Parmi les gros clients qui se sont ajoutés grâce au net, il compte la région Auvergne - Rhône-Alpes ou encore le département de l'Allier.

Résultat : le chiffre d'affaires global de Stil a plus que doublé, passant de 2,5 millions (M€) d'euros en 2019 à 5,7 M€ en 2020.

« Cela a généré de la trésorerie qui a permis de recruter trois personnes, dont deux à la production. Nous sommes maintenant seize au lieu de onze et demi quand j'ai racheté l'entreprise en février 2011 », lance Gérard Lux.

Développer son activité lui tient à cœur. « J'ai investi 150 000 € en 2020 dans un bureau qualité, dans l'extension de l'espace de travail via une mezzanine et dans l'achat

d'une machine de gravage laser qui vaut à elle seule 50 000 € ! Elle permet de graver 200 thermomètres par heure au lieu de 50 sur l'ancienne machine », sourit-il fièrement.

Clé USB spécial froid

L'avenir est plein de promesses. Avec la campagne de vaccination qui s'ouvre et la nécessité de conserver les doses de vaccins à une certaine température – soit -70 °C pour le modèle Pfizer et -20 °C pour celui de Moderna –, l'entreprise Stil a une carte à jouer.

Elle commercialise deux modèles de data loggers, des sortes de clés USB qui enregistrent la température au rythme programmé (chaque minute, chaque demi-heure, chaque heure, etc.) et qui garantissent une certaine traçabilité. Un outil parfait pour

s'assurer que la chaîne du froid est respectée.

« L'un des modèles enregistre les températures jusqu'à -30 °C et vaut entre 25 et 30 euros. L'autre descend jusqu'à -70 °C et coûte entre 50 et 60 € », assure Augustin Courcoux, le responsable commercial chez Stil. Il affirme en avoir vendu deux du second modèle à la mairie de Savigny-sur-Orge, en Essonne. « Ils mettront les data loggers dans la glacière qui contient les vaccins, puis dans un frigo où la température sera forcément moins élevée. C'est normal avant l'injection des doses. On accompagne les clients avec nos conseils car c'est notre métier, la traçabilité, les transports... Je leur demande toujours quel usage ils vont en faire. »

Gérard Lux acquiesce. « Un Ehpad nous a téléphoné ré-

cemment : ils voulaient un data logger pour mettre dans leur congélateur alimentaire ! »

Par ailleurs le patron de Stil a deux projets de création de machines avec le centre technique des industries mécaniques (Cetim) pour un montant de 600 000 € en 2021-2022. « Une entreprise doit toujours avoir des projets à court, moyen ou long terme. Elle doit en permanence investir, justifie-t-il. Je veux une société pérenne. »