

Les marques de vélos

Il faut distinguer les marques de vélos que l'on connaît et qui proposent toutes des modèles allant de 1000 à 10000 € et les marques qui se sont spécialisées dans le très haut de gamme et le luxe. Figurant dans le premier cas, les Cannondale, Giant, Specialized, Scott, Canyon, etc. revendront ce large spectre pour satisfaire une clientèle variée. À la lisière de cet univers, une marque comme Pinarello est désormais perçue comme faisant presque uniquement du haut de gamme, avec son fameux cadre Dogma, phagocytant presque le reste de la collection. Une situation que regrette Antonio Correia, un des agents pour la France. « Pinarello est désormais une marque automatisée associée au cadre Dogma F10 : malgré son prix important (4650 € le kit-cadre) c'est celui qu'on vend le mieux. Il éclipse quelque peu le reste de la gamme et c'est dommage ! »

Mais d'autres marques ont fait le choix de l'orienter ostensiblement vers le haut de gamme, voire le luxe. Prendons l'exemple des Cycles Victoire, une marque basée à Clermont-Ferrand en 2011. Matthieu Perrusset, responsable de la communication et marketing, explique que la marque a tout de suite « voulut se positionner sur le haut de gamme par la qualité des produits proposés, le service personnalisé et la fabrication artisanale ». Il n'est pas question de faire du titane ou du carbone haut de gamme, plus « facile » à positionner sur le segment premium, la marque a choisi uniquement l'acier. Dans un premier temps, la marque uvergnate fait fabriquer à l'extérieur mais face à la difficulté de trouver un bon cadreur, elle décide rapidement d'intégrer le processus de fabrication. « Nous avons très bien ce travail artisanal et le savoir-faire italien », assure Matthieu Perrusset. L'entreprise des Cycles Victoire va

fabriquer. « Ce changement a encore accentué le degré d'exigence de la marque avec une fabrication sur mesure proposée à tous les futurs clients. Le prix de base de nos vélos démarre à 4500 €. Mais on peut monter jusqu'à 10000 € selon les composants choisis », précise Matthieu Perrusset. Après six ans d'activité, le bilan est plus que satisfaisant. « Actuellement, il y a dix-huit mois d'attente, car on fabrique au maximum 100 vélos par an. Près de 30 % de cette clientèle provient de l'étranger. Elle est attirée par le made in France, la fabrication artisanale et le sur-mesure. »

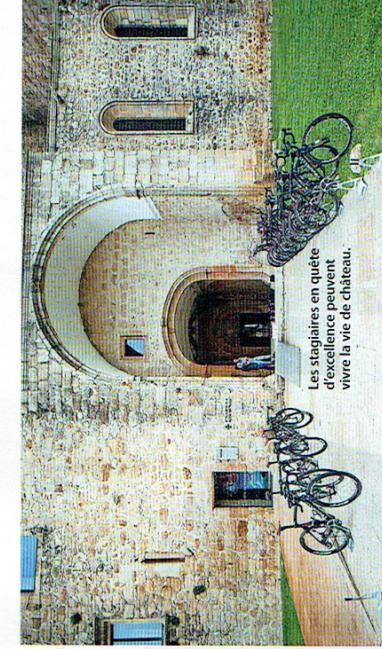
LE RETOUR DE L'ACTEUR HAUT DE GAMME
Côté clientèle justement, s'il y a quelques personnes qui se remettent au vélo et investissent tout de suite dans un produit très haut de gamme, la majorité d'entre elles est composée de passionnés de vélo qui souhaitent acquérir un modèle haut de gamme. « Ils savent très bien ce qu'ils veulent. Ils préfèrent investir leur budget dans une production artisanale et locale et choisir les périphériques. Ils veulent aussi bénéficier d'une étude posturale. Ils sont accompagnés tout au long du projet et peuvent le faire évoluer s'ils en ont envie. »

Le créneau du très haut de gamme personnalisé est donc en pleine évolution, et le potentiel est bien présent. « Le retour de l'acier et des productions artisanales est aussi en vogue aux États-Unis ou en Angleterre. Les passionnés ne veulent plus seulement acheter un produit haut de gamme, ils veulent qu'il leur ressemble et apprennent l'accompagnement personnalisé », note encore Matthieu Perrusset. L'entreprise des Cycles Victoire va

soigner, où l'on osé à peine toucher les vélos et accessoires, tant ils sont bien présents ! Au Km0, dans le 17^e arrondissement, toujours à Paris, l'accueil et le service haut de gamme, avec le *training center*, le coaching personnalisé ou les petites douceurs à partager au café-snack, sont proposés (mais pas seulement) à des cyclistes qui recherchent l'excellence, tant dans le choix de leur vélo qu'au niveau des prestations qu'ils attendent.



Dans la boutique En Velle Marcell, à Paris, les vélos sont mis en valeur dans un cadre très luxueux.



Les stagiaires en quête d'excellence peuvent vivre la vie de château.

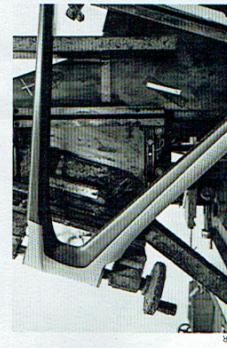
Les stages

UN MARCHÉ EN PLEINE ÉBULLITION
Rénat Chenou, cofondateur de la marque et ingénieur en mécanique des matériaux, explique la philosophie d'Héron. « On fabrique des vélos pour des cyclistes qui roulent. C'est vrai que l'édition limitée à 14900 € a suscité l'intérêt des personnes qui n'étaient pas forcément des cyclistes confirmés. Ils étaient plutôt à la recherche d'un bel objet, au style épure, qui se regarde plus qu'il ne se roule. Mais notre ambition est bien de devenir un acteur du marché, certes dans le très haut de gamme mais avec des modèles qui sont destinés aux cyclosportifs. » C'est pour cette raison que l'on a lancé les deux autres modèles, un peu plus accessibles mais qui gardent toujours un caractère exceptionnel dans leur conception et la fabrication à la main en Italie. Le modèle HR fait directement référence à la cybosphère, la Haute Route, aux épreuves les plus durées au monde. Ce type de vélo est prévu pour affronter les grands cols de montagne », commente-t-il. Les premiers retours sont positifs, selon lui. Il précise que « le prix n'est pas un frein dans les demandes de la clientèle. Ils sont attirés par le côté exceptionnel des vélos qu'on propose et le fait aussi

française ne figure pas encore dans la cible de cette structure – « c'est plus difficile de convaincre les Français car ils ont facilement la possibilité de se rendre sur ces lieux et routes mythiques », explique Thomas Damuseau -, le potentiel et le marché sont en développement. « L'émergence de nouvelles structures spécialisées dans le haut de gamme est un enseignement, et puis je crois aussi qu'il y a tout un travail à faire avec les équipes pros pour proposer, un jour, des stages premium. Cela fait rêver n'importe quel cycliste d'être immédiatement avec les coureurs pros et de partager un peu leur quotidien. Et pour les structures d'équipes, cela peut-être une source de revenus non négligeable », déclare l'ancien professionnel. En France, il existe des lieux haut de gamme où les cyclistes sont les bienvenus et peuvent bénéficier d'un cadre de villégiature et de services raffinés. C'est le cas, par exemple, à La Coquille, un établissement cinq étoiles Relais & Châteaux situé à Gargas, au cœur du Luberon. Cet établissement soigne l'accueil des cyclistes (sorties encadrées, location de vélos, étude posturale, réglage des chaînes, etc.). Il propose un spa, un centre bien-être pour se ressourcer après l'effort, une salle de fitness ou peuvent être organisées les sessions de vélo coachés et l'accès au BMC Cycling Center, un showroom de 200 m² où l'on trouve, à la location, le nec plus ultra de chez BMC pour la route mais aussi d'autres marques pour le VTT.

UNE CLIENTÈLE ESSENTIELLEMENT ÉTRANGÈRE

Si la clientèle est essentiellement anglaise, on trouve aussi des cyclistes américains ou asiatiques qui viennent en Europe pour vivre un moment unique. « Ce sont des personnes qui aiment le vélo et qui ont soit envie de découvrir les routes mythiques qui ont fait l'histoire des Classics ou du Tour de France, soit d'aller rouler au soleil avec des paysages sympas. Et dans les deux cas, ils sont demandeurs de service premium pour tous les deux-tiers », précise-t-il. Même si la clientèle



Chez Héron Bikes, les cadres en carbone des vélos sont fabriqués de manière artisanale en Italie.

qui ils soient fabriqués en Italie, de manière artisanale. Il y a du potentiel sur ce créneau haut de gamme et on peut également s'affirmer dans ce domaine ! » A travers ces deux exemples, on sent que ce marché est en pleine ébullition. Ce phénomène est également illustré à travers le développement de magasins qui ne ressemblent plus aux boutiques traditionnelles. Penétrer chez En Selle Marcel, dans le 2^e arrondissement à Paris, c'est découvrir un univers feutré, soigné, où l'on osé à peine toucher les vélos et accessoires, tant ils sont bien présents ! Au Km0, dans le 17^e arrondissement, toujours à Paris, l'accueil et le service haut de gamme, avec le *training center*, le coaching personnalisé ou les petites douceurs à partager au café-snack, sont proposés (mais pas seulement) à des cyclistes qui recherchent l'excellence, tant dans le choix de leur vélo qu'au niveau des prestations qu'ils attendent.

Le vélo de luxe à son salon

La 3^e édition du LikeBike Monte Carlo se déroulera du 1^{er} au 3 Juin à Monaco au Grimaldi Forum. Ce salon exclusivement consacré au vélo très haut de gamme, est une vitrine des produits les plus exceptionnels existant sur le marché international. Vélos high-tech, vélos électriques, VTT, accessoires présentés alliant le design et l'innovation technologique à la mode et au luxe. Cette année, pas moins de 150 exposants y sont attendus. Infos sur le site : <http://likebikelmc.com>

