

Conçue pour les amoureux du vélo et pour satisfaire aussi les besoins des affiliés de Go Sport, Bike + est le nouveau concept lancé par le distributeur. Visite avenue Daumesnil, à Paris.

Bike+, temple des fans de la petite reine

LES TENDANCES

■ Avec 23 millions de vélos en France, son usage n'a jamais été aussi répandu. Un record depuis le Front populaire.

■ Le marché du cycle se trouve encore aux mains d'indépendants. Go Sport ne se heurte pas ici à une concurrence organisée frontale.

■ Go Sport espère, avec cette nouvelle enseigne, satisfaire ses affiliés, en quête de diversification, et se forger une image de spécialiste sur le vélo.

De 400 000 à 1 M€

Le CA prévisionnel

100 000 €

d'investissement moyen

400 m²

de superficie moyenne

5

magasins aujourd'hui,

10 à la fin de l'année

200

modèles présentés

Source: Go Sport

Certes, les marchands de vélos sont nombreux en France, mais souvent peu structurés. Or, le potentiel de la petite reine s'avère énorme, tant ce mode de déplacement correspond au désir écolo des citadins d'aujourd'hui. Jugez plutôt: il se vend chaque année 3 millions de vélos en France, bien plus que de voitures (1,9 million). Pour aller travailler, faire ses courses ou simplement prendre l'air, le vélo est devenu le mode de transport préféré des Français. L'industrie du cycle se porte bien, très bien même, avec un chiffre d'affaires de 1,7 milliard d'euros, un record.

Du rayon vélos à l'enseigne dédiée

Pas fou, André Ségura, directeur général de Go Sport, a bien ces chiffres en tête. Le numéro trois de la distribution en France, avec 680 millions d'euros de chiffre d'affaires et 515 magasins, attaque le créneau avec une nouvelle enseigne, Bike +. «Nous avions déjà un rayon vélos», explique André Ségura. Mais nous voulons développer une image

de spécialiste et répondre aussi à la demande de nos affiliés désireux d'ouvrir un magasin de cycles.»

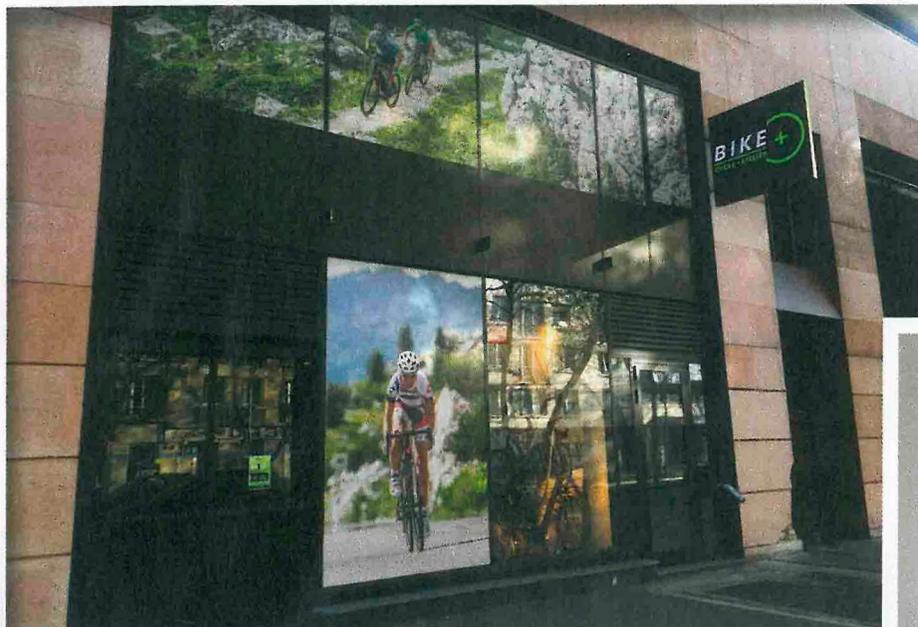
L'idée est partie du sud de la France où deux gros affiliés Go Sport, déjà propriétaires de magasins de deux-roues, ont émis l'envie de détenir une enseigne propre. Au passage, l'un d'entre eux venait de Sport 2000, ce groupement étant connu pour son enseigne de vélos Mondovélo...

Des modèles dès 89 € et jusqu'à 10 000 €

Go Sport répond à cette demande par Bike + et ouvre en quelques mois cinq magasins. Bike + ? Dans le magasin de Paris, sis avenue Daumesnil, derrière la gare de Lyon, les vélos jouxtent le magasin généraliste Go Sport. Les grandes marques internationales y sont présentes, telles Peugeot, Gitane, Lapierre et BH, et s'adressent à tous les publics, enfant, homme et femme. Plus de 200 modèles sont proposés, du plus simple à partir de 89 € pour enfant, jusqu'à 10 000 € pour un vélo de champion. Sans oublier Scrapper, la marque propre «très performante», selon André Ségura, lancée il y a dix-huit mois. Bike + peut compter aussi sur les enseignes européennes de sport adhérentes de la centrale d'achats européenne STMI, basée à Genève, à laquelle adhère Go Sport. Gammes de vélos, textile, accessoires: l'amoureux de la bicyclette doit pouvoir tout trouver chez Bike +, y compris des vélos électriques. Avec 200 000 ventes en 2015, ces derniers dopent le cycle. Testé dans cinq magasins, Bike + va essayer dans de nouveaux lieux. «Nous allons atteindre dix points de vente d'ici à la fin de l'année», précise André Ségura, qui estime le potentiel à une trentaine en France. ■

MAGALI PICARD

Les concepts
magasins
sur
lsa.fr



PHOTOS GO SPORT

◀ **UNE ENSEIGNE
DISTINCTE**

Accolé à un magasin Go Sport avenue Daumesnil dans le XII^e arrondissement à Paris, le magasin Bike+ bénéficie d'une entrée spécifique avec un service de location.



« Avec Bike +, nous voulons répondre à la demande de nos affiliés, mais aussi nous forger une image de spécialiste ».

André Ségura,
directeur général de Go Sport



RÉPARATIONS

Indispensable, l'atelier de réparation avec des techniciens formés.

ATELIER

▲ **L'HABIT... FAIT
LE MOINE À VÉLO**

Le cycliste a besoin de vêtements adaptés.

▲ **IMAGE
DE SPÉCIALISTE**

C'est le but avec cette enseigne. Des marques telles BH ou Cube, et 200 modèles contribuent à donner cette image.



▶ **OFFRE TECHNIQUE**

Ici, le client est souvent pointilleux. Il lui faut une offre technique, avec des pièces détachées. Deux techniciens sont présents.

