



par exemple en mordant sur un trottoir, et qui cherchent à se mêner.

### Où se situe le panier d'achat moyen ?

Ça tourne autour de 2.200-2.400 euros. Cela dit, j'ai un tricycle tandem Greenspeed dans mon magasin, affiché à 6.995 euros, et je réussis à en vendre un ou deux par an. Pour être complet, j'ajoute que la prise en charge de l'acheteur moyen peut être assez lourde. Une fois qu'on a attrapé le client, il faut encore lui faire essayer le produit, sortir, faire les réglages. On y passe facilement 3 ou 4 heures. Sans compter les e-mails.

### Quel est l'argument de vente élémentaire ?

Il y a l'argument du confort. Sur un tricycle, on peut faire 100-150 kilomètres dans la journée et arriver à bon port sans se sentir fourbu. Moi-même, je suis passé au tricycle parce que j'ai des douleurs aux lombaires. Pour mes déplacements en ville, j'ai un deux roues traditionnel. Pour mes sorties, j'utilise un tricycle.

### Si non, quelles recommandations donnez-vous ?

Je distinguerais trois types d'usages. À ceux qui recherchent le confort, je recommande ICE et HP, en tenant compte des variations au niveau des suspensions. Pour les pratiquants de la randonnée, le bon choix, c'est plutôt les Catlike avec des suspensions, ou alors ICE, HP, Hasebikes. Enfin, à ceux qui veulent du sportif léger, on conseille Catlike. Le léger sportif représente 30 à 40 % de nos ventes de tricycles.

### Comment se répartissent les ventes, entre tricycles delta et tadpoles ?

On fait 95 % de tadpoles (deux roues devant) et 5 % de deltas (une seule roue avant).

### Pensez-vous que le marché français est destiné à progresser ?

Oui, sans doute. Pour le moment, il s'agit encore d'un marché de niche. Je pense que les distributeurs n'en écoulent pas plus d'un millier par an.

### Avez-vous des éléments de comparaison avec les marchés étrangers ?

Très peu. Je sais que la Hollande, en ce moment, envisage une forte baisse sur le créneau du vélo deux roues couché. Je pense que c'est lié au succès du vélo à assistance électrique.

### Quels types de freins entraînent le développement du tricycle ?

Les Français sont très sensibles au qu'en dira-t-on. Rouler en tricycle, c'est courir le risque de se faire remarquer, de passer pour un mûs-tu-vu. Sinon, lorsqu'on est sur une machine de ce genre, on entend pas mal de réflexions : "Vélo de Passeux" ... "Vélo Pédalo" ... Les enfants, en général, sont très impressionnés. Sinon, il y a bien sûr les performances. On va moins vite qu'avec un vélo normal.

### Et au niveau des accélérateurs de croissance ?

Les initiatives des municipalités nous aident. Depuis peu, il y a de nouvelles règles de circulation autorisant la circulation en cycle, dans les deux sens, en zone urbaine limitée à 30 km/h. Sauf exclusion expresse de la municipalité. Plus généralement, il y a tous les services de location de vélos, qui nous amènent de nouvelles générations de cyclo-randonneurs. Ce sont des gens qui ont pris le vélo pour aller à la fac, par exemple, et qui décident de prolonger, en passant leurs vacances à vélo. Une petite partie de ces acheteurs s'intéresse au tricycle.

### Et vos vacances à vous ?

Je pars avec ma compagne. On est équipés de deux tricycles et on va remonter les routes du Sud Ouest et de l'Ouest de la France : Aveyron, Landes, Vendée. On aura notre matériel de kite-surf sur les remorques.

Propos recueillis par Jérôme Marchand

## Le marché français s'ouvre

"Notre société produit des tricycles depuis 1994", explique Kirsten Hase, co-gérante de la société Hasebikes. Aujourd'hui, nous restons un des plus gros fabricants en Europe, avec un volume annuel de 7.800 unités. En ce qui concerne le marché français, on observe un plus grand nombre de visites sur notre site web, les détaillants s'intéressent davantage et nous comptons maintenant une vingtaine de magasins (Rando-cycles à Paris, Cycles Zen à Angers...) dont la moitié assure le gros de nos ventes.



### HP Velotechnik

Le marché français sourit aux produits HP Velotechnik. En dépit de la différence de taille, il ne se situe pas si loin du marché US : "L'an dernier, la marque a écoulé 123 pièces (toutes catégories) aux États-Unis, contre 80 en France", explique Eckart Hangg, représentant de la marque sur notre territoire (Deux plus Deux / Strasbourg). "Sur les 6 premiers mois de l'année 2010, on est à 43 unités."

trique qui traverse la plus forte croissance. Il doit faire un tiers des ventes.

### Quelles marques de tricycles avez-vous choisi de référencer ?

En numéro un, Catlike, dont je suis également représentante commercial. Sinon, on propose des modèles de HP Velotechnik, Hasebikes, ICE ou encore Azub, une marque tchèque. Au total, je présente 15 modèles dans mon magasin en dur.

### Quels sont les pays-phares en matière de fabrication de tricycles ?

Chaque nation a sa philosophie propre. Devant, et à égalité, je mettrais les États-Unis, la Grande-Bretagne, l'Allemagne et l'Australie. Derrière, il y a plusieurs pays d'Europe de l'Est. En France, rien.

### Vous proposez des marques asiatiques ?

Non. J'ai testé des tricycles made in Taiwan et j'ai découvert des phénomènes bizarres. Des roues qui entrent en résonance à l'avant, par exemple. Ou des durcissements inattendus dans la direction. Les producteurs taiwanais font par ailleurs des choses excellentes dans le deux roues. Mais là, sur les tricycles, il manquait clairement quelque chose pour encadrer la production.

### Quel est le profil des acheteurs ?

Ce sont plutôt des originaux. Il y a des mordus, qui ont essayé le vélo de course, le VTT, le vélo de ville, le tandem et qui décident de passer à autre chose, aussi bien que des néophytes n'ayant jamais pratiqué couramment le deux roues. À mentionner également les gens qui, à la suite d'un accident (accident vasculaire-cérébral / perte d'un bras) doivent renoncer aux cycles traditionnels. Ou encore ceux qui ont fait une mauvaise chute en vélo classique,