



Le Garage Héritage intègre, outre l'exposition des vélos et l'atelier, un café associatif, une alimentation bio, de la petite restauration et un traiteur livrant à vélo.

Garage Héritage : après la moto, le vélo

Si l'on sait que les créations d'entreprises du cycle ex-nihilo se sont multipliées depuis deux ans, le Garage Héritage fournit un exemple très différent. L'entreprise a opéré une reconversion étonnante, passant de l'importation de deux-roues motorisés à la distribution de bicyclettes françaises.



© Garage Héritage

Myriam Goujjane, gérante de la société Garage Héritage.

PROMOUVOIR VÉLO : Vous avez été importateur de moto, notamment de Royal Enfield. Pourquoi vous être aujourd'hui tournée vers le vélo plutôt que vers des marques de 125 chinoises comme beaucoup d'importateurs français l'ont fait ?

MYRIAM GOUJJANE, gérante de la société Garage Héritage : Le vélo, pour nous, est une histoire de résilience. Résilience économique et sociale puisqu'il s'agissait de trouver un avenir à notre entreprise de mécanique motos et cycles. Créée en 2005 pour l'importation des Royal Enfield au moment où la marque avait mis ses motos aux normes européennes, la société a rapidement été dépassée par le succès en ne pouvant accompagner par une trésorerie suffisante les exigences de volumes de la société indienne.

Enregistrant une deuxième déconvenue avec l'importation de la marque de scooters indiens LML, nous nous trouvons à nouveau dans une impasse. Nous ne pouvions pas compter exclusivement sur nos compétences en réparation de motos et nous avons été mis en difficulté par la concentration du secteur organisé sous forme de réseaux de marques, par l'électronique, l'obsolescence programmée et le sort réservé aux commerces de proximité.

Afin de préserver l'entreprise et de trouver une nouvelle forme d'activité propice à l'attente des clients locaux mais aussi pérenne, à savoir la transition écologique locale, nous avons décidé de nous appuyer sur nos atouts : le savoir-faire de nos mécaniciens passionnés de cycles et l'attractivité du lieu.

Pour attirer une nouvelle clientèle urbaine plus féminine -tout en conservant nos anciens clients qui ont continué à faire réparer leur moto chez nous jusqu'à récemment- nous avons donc mobilisé les voisins, les réseaux dont les collectivités territoriales et associations intéressées par le développement du vélo, pour mettre en avant notre atelier-boutique. Celui-ci a le mérite d'être un hangar, à l'architecture inspirante des faubourgs industriels de la petite couronne parisienne.



Nous avons également eu l'idée d'installer dans le lieu un café associatif, qui est devenu rapidement une activité d'alimentation bio, de petite restauration et de traiteur avec livraison à vélo.

Le vélo est-il un produit sensible en termes de normalisation, de structure d'entreprise et de concurrence ?

Ce qui est formidable avec le vélo, c'est que ce produit est beaucoup moins victime du phénomène de l'obsolescence programmée. La réussite d'un vélociste-réparateur repose sur la qualification de son équipe de mécaniciens -et mécaniciennes- et leur passion pour la petite reine, sur leur compétence pour diagnostiquer les multiples pannes voire l'inadaptation d'une ou plusieurs pièces détachées pouvant dérégler le vélo ou en rendre la conduite impossible ou désagréable. La problématique des normes est donc un sujet beaucoup moins difficile pour les professionnels du vélo. La vraie valeur ajoutée d'un professionnel du vélo est le diagnostic, la capacité à se fournir en pièces détachées et la qualité des marques.

Pour ce qui nous concerne, le vélo est encore une filière émergente, surtout dans les grandes métropoles où la question des infrastructures (voirie, parking, sécurité) commence tout juste à devenir prioritaire pour les aménageurs. Le modèle économique demeure fragile, notamment à cause des coûts du foncier, problème inhérent à tous les commerces de proximité. Néanmoins, le pouvoir d'achat des cyclistes en milieu urbain se renforce et le secteur bénéficie d'une très bonne notoriété.

Nous pensons qu'il est indispensable que la filière se structure véritablement. En particulier, nous jugeons important de favoriser les emplois qualifiés, d'aider et de continuer à soutenir les politiques publiques en faveur des transports à vélo.

Les marges plus confortables sur le vélo que sur les deux-roues motorisés ont-elles également pesé sur votre décision ?

Plus que le sujet des marges, nous avons été attirés par la baisse des charges de fonctionnement, hors salaires : le coût de l'assurance, du traitement de la pollution des locaux et du recyclage des déchets, les équipements de sécurité, la place que prennent les véhicules et les pièces détachées. Nous avons aussi été intéressés par la baisse de pénibilité, d'autant que nous n'avions pas les outils et les ponts ultra-modernes qu'ont les grands concessionnaires motos.

Les relations avec les fournisseurs ou avec les détaillants sont-elles plus ou moins aisées dans le domaine du vélo que dans celui de la moto ?

Il y a beaucoup de similitudes entre les deux mondes. Nous avons privilégié les fabricants français : Arcade Cycles, Cycleurope pour les labels Peugeot et Gitane, Kiffy, une marque stéphanoise et VUF Bikes, un constructeur de triporteurs électriques installé dans le Sud-Ouest pour le secteur de la logistique à vélo.

Le vélo est-il pour vous un complément, une opportunité ou correspond-il à un engagement ?

Nous avons conçu notre stratégie sur la détermination de construire la transition écologique de la société,



Garage Héritage s'intéresse au secteur de la logistique à vélo et distribue les triporteurs électriques de la marque française VUF Bikes.



Le passé de réparation et d'importation de motos figure dans le décor du « garage » où sont désormais exposés des vélos de petites et grandes marques françaises.

dans un projet de reconversion professionnelle. En tant que seul choix possible, cela rejoignait nos convictions personnelles. Ce sont les mécaniciens qui ont impulsé la dynamique, en allouant de plus en plus de temps au vélo au fur et à mesure de la croissance du secteur. En 2019, sur les trois mécaniciens de la société, un seul travaillait encore sur des motos. Début 2020, nous avons arrêté la moto car la demande pour le vélo était au rendez-vous et qu'il fallait faire un choix entre les deux activités pour des questions de place et de focus. Le mécanicien dédié à la moto a choisi de nous quitter car il ne voulait pas abandonner sa filière.

Nous avons recruté deux mécaniciens et notre responsable de la boutique -qui est une femme- est elle-même mécanicienne. Nous formons deux alternants CQP mécanique et technicien cycles de l'INCM. Nous avons ouvert une deuxième boutique. Nous déployons aussi le secteur de la logistique à vélo, avec une offre pour les professionnels. □