

Mondovélo (Chambéry)

L'enseigne spécialisée vélo a levé le voile fin janvier à Chambéry sur son nouveau concept d'aménagement de magasin avec la volonté de s'adresser à toutes les familles de cyclistes. Celui-ci est signé par une équipe de direction ayant à son actif ceux déjà réussi de Sport 2000 Plaine et Sport 2000 Montagne.

Ce contenu est protégé par le droit d'auteur de sport-guide.com et sa réutilisation sans autorisation de sport-guide.com est passible de poursuites au titre de la contrefaçon.

Le parcours client est construit autour d'un vélodrome et de podiums centraux, de « tableaux » produits pour segmenter les univers, de bornes digitales de consultation produits, de cabines d'essayage avec un détournement d'accessoires vélo, d'un atelier ouvert sur le magasin, d'un espace caisse pensé dans un esprit caravane et à l'extérieur d'un stand de services avec outils et distributeurs d'accessoires à disposition 24h/24.

« C'est un magasin spécialiste qui ne ressemble à aucun autre magasin de cycle et qui respecte à la fois l'ADN de l'enseigne et les problématiques de recherche de modularité de notre réseau. Nous avons réinterprété les codes du vélo pour que le concept soit immersif », souligne Nathalie Caron, la directrice du marketing. Son coût de réalisation est donné inférieur à 400 € HT du m².

Ce magasin pilote de Chambéry affiche une croissance de 50 % de ses ventes d'avril à décembre 2019 pour une surface triplée à 780 m², avec un historique de comparaison élevé en raison du gain d'un appel d'offre de Vae en 2018. Son objectif de chiffre d'affaires est de 4 M€ pour l'année fiscale qui débute.

D'ici 1 an, le réseau Mondovélo composé de 39 magasins devrait posséder la nouvelle façade et une large majorité de magasins déjà ouverts devrait arborer le concept sous 3 ou 4 ans. « Mondovélo dispose d'un très fort potentiel de développement et accélérera sa croissance dans le cadre du projet CUP 2024 du groupe Sport 2000. Ce nouveau concept est un nouvel actif à disposition des adhérents », souligne Stéphane Solinski, le directeur général. Huit coques seront inaugurées dans l'année. Avec ses magasins et ses 26 corners, Mondovélo a réalisé des ventes de près de 35 M€ TTC l'an dernier, en croissance de 14 % en non-comparable.

« Nous avons construit un plan de développement sur des villes cibles. Nous allons être dans un développement piloté », explique Lionel Mazza, le directeur de l'enseigne. « Quand on fait 1 M€ de chiffre d'affaires en indépendant et que l'on entre chez Mondovélo, on est accompagné pour une cotisation de 1 %. C'est le meilleur ratio de service / cotisation du marché », lance Bertrand Delair, le sociétaire Mondovélo du magasin de Chambéry, référent de l'enseigne et membre du conseil d'administration de Sport 2000.