

Rencontré au hasard de l'un de nos déplacements à vélo, Philippe Pasquiou conduisait un drôle de vélo cargo qui nous a forcément interpellé. Ce mécano vélo partait pour une intervention alors rendez-vous a été rapidement pris pour un entretien plus poussé et quelques photos.

Vous l'avez compris, l'Atelier Volant est, comme son nom l'indique, un atelier qui se déplace jusqu'à ses clients, un concept dans l'air du temps, qui intrigue. Quelques questions s'imposaient.



Philippe, d'où venez-vous et comment en arrive-t-on à créer l'Atelier Volant ?

J'ai d'abord été dessinateur industriel ce qui m'a amené à travailler dans le monde de l'Industrie Automobile. Comme je pratique le vélo depuis le milieu des années 80, VTT, route et vélotaf et que j'ai toujours été intéressé par les alternatives techniques et nouveautés que le vélo propose, je me suis habitué à monter et démonter mes vélos et ceux de mes amis. Côté boulot, je me suis progressivement lassé d'un milieu industriel qui ne correspondait plus à mes aspirations. Quelques voyages à VTT aux USA, en Nouvelle Zélande, en Scandinavie et Belgique, des rencontres autour du vélo m'avaient permis de découvrir une façon alternative innovante de concevoir les déplacements et d'entreprendre, de manière durable et bienfaitante, alors j'ai décidé de faire de ma passion mon métier fin 2014.

- Depuis quand avez-vous démarré ?

Le temps de tout mettre en place du côté administratif et du côté matériel, j'ai lancé mon activité en février 2015.

- Quelle a été votre formation dans le domaine du cycle ?

J'ai suivi une formation au CNPC à Paris et je suis diplômé d'un Certificat de Qualification Professionnel Mécanicien Cycles.

- A quelle hauteur s'élève l'investissement de départ et en quoi consiste-t-il ?

En ce qui concerne l'Atelier Volant, c'est environ 5500 ou 6000 euros : 2300 euros pour le cadre du vélo Cargo et ses composants. Il faut compter environ 700 euros pour la boîte à outils, faite sur mesures en bois et 1200 euros pour l'outillage proprement dit. Bien entendu, il faut aussi des pièces détachées et c'est 850 euros d'investis auxquels il faut ajouter 300 euros de frais divers, une tablette, un téléphone. Il y a aussi 250 euros investis en marketing, communication et publicité.

Mais je pense qu'il faut investir un peu plus alors j'ai l'intention de faire appel à une plateforme collaborative pour récupérer des fonds pour faire grandir et évoluer «l'Atelier Volant»



- Quel service proposez-vous à vos clients ?

Mon objectif est de maintenir en bon état les vélos et ainsi de garder cette pratique bénéfique à la portée de tous. Les réparations et l'entretien du vélo se font principalement à domicile, grâce au vélo cargo avec lequel je me déplace chez le client. J'arrive avec tout le nécessaire : outillage, pied d'atelier et pièces détachées courantes.

- Justement qui sont vos clients ?

Pour le moment, ce sont principalement des utilisateurs occasionnels de vélos qui font des petits trajets, des balades en forêt. Je travaille le plus souvent sur des vélos de ville, des vélotafs mais également pour des cyclo sportifs et parfois des vététistes...

- Quelle est votre zone d'influence ? A combien de kilomètres rayonnez-vous ?

Ma zone d'influence actuelle est ma ville et les villes attenantes, le Mesnil Le Roi, Maisons-Laffitte, Saint-Germain en Laye, Sartrouville, Poissy, Le Pecq, Montesson, Conflans-Sainte-Honorine. Dans l'immédiat, mon rayon d'action est de 10 à 15 km mais il pourrait être élargit. Pour de petites réparations rapides, je peux être amené à faire le déplacement en vélo simple, VTT, Gravel ou pignon fixe avec un minimum d'outils, juste une simple trousse à outils. Cette option "légère" très réactive pourrait être aussi intéressante pour intervenir sur des sites difficiles d'accès : forêts, chemins agricoles.

- Souhaitez-vous développer votre activité vers d'autres cibles et comment comptez-vous vous y prendre ?

L'activité de réparation cycles itinérante pourrait s'appliquer aussi aux vélos cargo, triporteurs, vélos électriques, de plus en plus nombreux dans nos villes saturées. Un partenariat avec un ou plusieurs magasins serait intéressant. Je réfléchis aussi à une activité de remise en état et de revente de vélos avec valorisation du produit, montage perso, peinture : Lettering, Pinstriping sur cadre. Mais si je veux toucher une nouvelle clientèle, je vais devoir communiquer différemment.

- Quel est le poids de votre vélo cargo ?

Le vélo cargo Omnium cadre nu plus rack pèse 8,5 kg et le vélo monté est de 14kg. Avec la boîte à outils, le pied d'atelier, les pièces, l'équipage pèse entre 45 et 60 kg. Le poids maximum autorisé sur l'Omnium, pilote inclus, est de 175 kg.



- N'est-ce pas trop dur physiquement ?

Le développement est adapté et me permet de passer presque partout. Sur de petits trajets, le cargo n'est pas fatiguant. Mais il faut surtout bien avoir en tête l'encombrement du cargo afin de ne pas être surpris par son poids et sa taille. En revanche, il est clair que sur des distances importantes, la fatigue physique est bien là, d'où l'intérêt d'envisager le montage d'une assistance électrique sur le vélo.

- Qu'est-ce qui a été le plus compliqué dans le lancement ?

Le plus dur est de se faire connaître et ça reste encore compliqué. La visibilité de l'entreprise est capitale car je n'ai pas de vitrine magasin.

- Est-ce que vous continuez à rouler pour votre plaisir du coup ?

Pour le moment, très rarement malheureusement. Mais ça m'est nécessaire, voire vital même, je dois donc m'organiser une plage horaire pour moi, j'y pense.

- Pensez-vous vous associer à d'autres mécanos mobiles existants ou à venir ?

Pourquoi pas, mais je n'y ai pas réellement pensé dans l'immédiat ! Peut-être que le hasard des rencontres...

- Quels sont vos objectifs à court, moyen et long terme ?

Je dois trouver des marchés avec une clientèle régulière. Je dois également trouver des partenariats avec des magasins. En fait, je dois surtout développer suffisamment l'activité pour pouvoir en vivre.

- Avez-vous vécu une anecdote vraiment étonnante dans le cadre de votre activité ? Racontez...

On ne peut pas vraiment parler d'anecdote étonnante, mais d'une situation récurrente. Lors d'interventions chez certains particuliers, je me retrouve parfois à passer trois fois plus de temps que prévu parce que la

personne curieuse et intéressée se met à discuter avec moi de ce concept innovant mais aussi de sujet plus éloignés. Je suis un peu comme un confident et je me retrouve à parler de la pluie et du beau temps, mais surtout des petits soucis du quotidien. C'est une chose à laquelle je ne m'attendais pas...

Plus d'infos [ICI](#)

Contact : lateliervolant78@gmail.com



En savoir plus sur <http://www.velotaf.com/information/11014/rencontre-l-atelier-volant-service-a-domicile%E2%80%A6>