

L'INNOVATION MADE IN FRANCE

Même si son identité régionale est forte, puisque la marque est implantée dans les Pyrénées-Orientales, non loin de Perpignan, Caminade ne se revendique pas comme catalane. En revanche, ses créateurs défendent avec vigueur l'innovation et le savoir-faire "made in France". Nous sommes allés à leur rencontre.

Texte et photos : Stéphane Guitard



C'est dans ce petit atelier du pays catalan que sont conçus et développés, en attendant d'y être peut-être un jour fabriqués, les cadres Caminade.

LA RENCONTRE

En effet, si leurs métiers respectifs semblent devoir les éloigner, Sylvain et Brice ont en fait plusieurs points communs. Ils sont tous deux ingénieurs de formation et ont, de ce fait, un solide bagage technique. Mais surtout, ils sont tous deux passionnés de VTT.

Cette passion, Sylvain l'assouvit de deux façons : d'un côté, il est un membre très actif du club Véloxygène en vallée de Chevreuse et participe de ce fait à l'organisation de randonnées, dont la célèbre Jean-Racine, que tous les vététistes franciliens (au minimum) connaissent bien. De l'autre, désireux de développer cette manifestation, en lui ajoutant un petit salon, Sylvain écume les gros événements, comme le Roc d'Azur, pour présenter la Jean-Racine et inciter les marques à venir y exposer leurs produits. C'est comme cela qu'il rencontre les gens d'Engine-Lab, une petite marque alternative dont le siège est situé, comme par hasard, à quelques kilomètres de son domicile. Rapidement la relation se développe et Sylvain devient l'un des collaborateurs d'Engine-Lab. Il prend en charge la communication de la marque, ce qui l'amène à courir les manifestations pour la faire connaître.

Et c'est sur une rando organisée par Brice qu'a lieu la rencontre.

Brice est un pilote VTT à la recherche permanente du vélo idéal et son excellente analyse technique attire l'attention de

Sylvain. Le courant passe immédiatement et Brice devient le "développeur terrain" d'Engine-Lab.

Mais les deux amis voient déjà plus loin.

LA GENÈSE

Vivant désormais l'expérience "de l'intérieur", Brice et Sylvain se rendent vite à l'évidence que le fonctionnement de l'industrie du cycle, tel qu'il est posé, ne leur convient pas, à savoir qu'il faut de longs mois entre la conception en Europe, la fabrication en Asie et la commercialisation de nouveau en Europe.

Ce système, basé sur la consommation et le marketing, plus que sur l'attrait technologique, les amène à la conclusion qu'ils doivent créer leur propre marque.

Mais c'est une évidence, les racines de cette marque ne pourront s'ancrer que dans la technologie. Copier, acheter, Brice et Sylvain n'y pensent même pas. Il faudra "leur" innovation.

Cette innovation, c'est Brice qui va l'apporter. Depuis des années, il travaille au développement d'une suspension arrière de VTT qu'il souhaite la plus parfaite possible. Et il se trouve que son projet arrive à maturité et qu'il estime que le temps est venu de le mettre en œuvre.

Sylvain et Brice définissent le cadre de leur future entreprise. Tout d'abord, ils veulent un produit fabriqué en France. Non par chauvinisme exagéré mais pour des considérations

C'est un petit bâtiment mêlant maison et atelier, situé tout au fond d'une rue d'Ille-sur-Têt, non loin de Perpignan. La pelouse n'a pas encore eu le temps de pousser et le terrain, qui semble trop grand, n'est agrémenté que d'un salon de jardin construit avec des palettes. Le décor est planté : ici on ne fait pas dans le "flambant". À l'origine de Caminade, il y a un binôme de "quadras" : d'un côté Sylvain Renouf, Parisien d'origine, dirigeant d'une société de traduction et de l'autre, Brice Epailly, Catalan "pure souche" et enseignant de son état. Sur le papier donc, ces deux-là n'étaient pas forcément faits pour se rencontrer. Sauf que, comme souvent, c'est une passion commune qui va les réunir.



Une cintruse permet de travailler les tubes pour la réalisation de prototypes ou pièces spéciales.

pratiques : un projet original nécessite d'être maîtrisé de A à Z et comment mieux le maîtriser qu'en étant sur place. Premier impact du "made in France", le choix du matériau. Rapidement, l'acier se révèle être celui qui colle au plus près des désirs des deux compères : recyclable, réparable, simple à mettre en œuvre, offrant des propriétés mécaniques intéressantes, il a de plus le mérite de positionner le futur vélo sur un marché sans véritable concurrence directe. Et d'être disponible en France !

Et c'est un coup du sort qui va véritablement mettre les choses en route. En juin 2012, Brice se blesse sur une compétition de VTT. Immobilisé chez lui, il décide de mettre à profit ce repos forcé pour lancer la fabrication de son premier prototype de tout-suspendu. Le projet est sur les rails.

ROC D'AZUR - ANNÉE ZÉRO

Mais comme ils ne souhaitent pas lancer une marque avec uniquement un vélo, Brice et Sylvain décident d'en concevoir un deuxième, un semi-rigide cette fois, qui reprend les



C'est sous le contrôle très strict de « Petit chat », le félin de la maison, que François Feyt monte les roues Topwheels, marque désormais partie intégrante de Caminade.

formes du tout-suspendu, à commencer par les tubes cintrés qui deviendront la signature de la marque. Mais quelle marque d'ailleurs ? Fort de leurs deux modèles, Brice et Sylvain réservent un stand au Roc d'Azur. Un demi-stand en fait, qu'ils partageront avec François Feyt, créateur des roues Topwheels. Se pose alors la première question existentielle quand on crée sa propre marque : comment l'appeler ?

Ne voulant surtout pas renier leurs origines, Sylvain et Brice souhaitent un nom « qui sonne » français. Mais il faudra également qu'il soit facilement mémorisable et surtout, assimilable ou prononçable par les étrangers, car nos compères envisagent déjà d'exporter leurs vélos. Et puis, il y a les racines catalanes de Brice.

En catalan, chemin se dit « cami ». C'est là-dessus qu'ils doivent creuser. C'est alors qu'ils tombent par hasard sur une marque disparue : Caminade !

Ils fouillent et s'aperçoivent que le créateur de cette marque, Pierre Caminade, avait conçu, juste avant la Seconde Guerre mondiale, un

vélo en aluminium (du Duralumin plus précisément) et un moyeu arrière à trois vitesses. À l'heure où toutes les marques produisent des cadres carbone en Asie et où eux envisagent un vélo en acier made in France, le parallèle avec leur propre histoire leur semble évident. La marque n'ayant jamais été déposée, ils décident de la faire revivre. Leurs vélos s'appelleront donc Caminade !

Au Roc d'Azur, l'accueil du public est excellent. Galvanisés par ce premier contact positif, ils décident de se lancer vraiment dans l'aventure.

Sylvain revend ses parts dans la société de traduction qu'il possède, Brice démissionne de l'éducation nationale et le duo se met au travail pour finaliser le tout-suspendu.

UNE ANNÉE DE DÉVELOPPEMENT

Pour développer le vélo, Caminade s'attache les services du pilote d'enduro Damien Oton, que Brice connaît, car il l'a eu dans sa classe. La saison 2013 est ainsi consacrée aux tests en compétition. Damien écume les manches de coupe du monde avec les protos

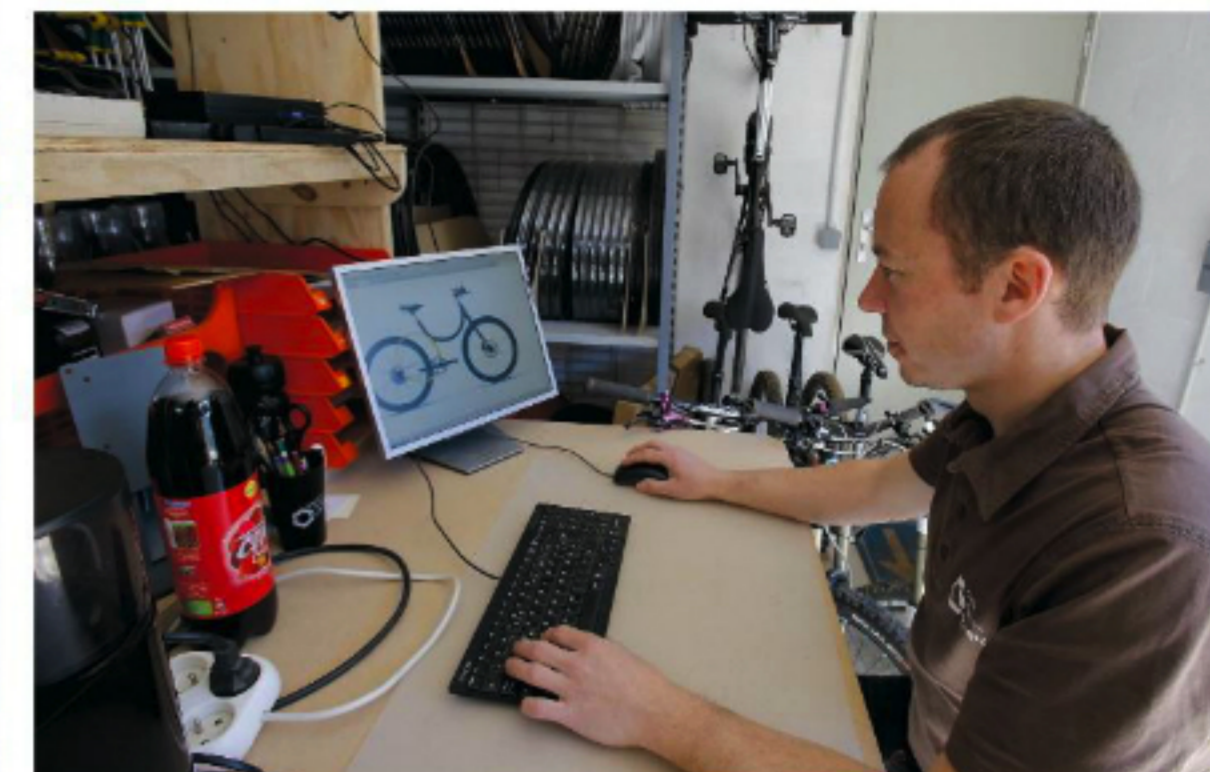
Caminade. Le vélo casse, Brice modifie, ressoude. L'argent est investi dans la recherche et la fabrication de prototypes. D'épreuve en épreuve, le vélo évolue, finit par ne plus casser.

En juin 2013, les statuts de la société sont officiellement déposés et fin 2013, la production est lancée.

Dans un premier temps, elle ne concerne que le rigide SimpleTrack en 29" car, sous l'impulsion de Damien Oton, Brice doit revoir la géométrie du tout-suspendu pour l'adapter aux nouvelles roues de 27,5" (le modèle initial ayant été développé pour le 26"). Brice passe l'été à retravailler son projet et au final, c'est un cadre compatible pour deux débaitements, en 26" ou 27,5", qui est dévoilé au Roc d'Azur 2013 : le bien nommé One4All.

LES RAISONS D'UN DESIGN

Mais Brice et Sylvain ne se sont pas contentés de leurs deux VTT. Ils ont pris le temps de concevoir un vélo de route, judicieusement baptisé Route 66 (le 66 étant le numéro



Sylvain s'occupe de toute la partie commerciale, financière et administrative. Il assure aussi le suivi et la promotion du futur vélo urbain de la marque qui sortira cet automne.



Le tout-suspendu One4All est aujourd'hui le modèle emblématique de la marque. Celui grâce à qui tout a commencé.

du département des Pyrénées-Orientales). Comme les VTT, il est en acier et se reconnaît à ses tubes cintrés, devenus la signature de la marque.

Un Caminade c'est avant tout une identité visuelle forte : deux tubes cintrés reconnaissables entre mille.

Mais il faut savoir qu'à l'origine, ce tube cintré n'est pas qu'un exercice de style, sa forme ayant été imposée par le positionnement de l'amortisseur.

Et c'est en voyant le tube de selle ainsi formé que Brice a l'idée de le dupliquer au tube supérieur. Et j'ai bien dit « dupliquer » car, oui, ce tube est exactement le même, à ceci

près que la partie rectiligne est plus ou moins tronquée.

Quand identité visuelle forte et économie d'échelle se rejoignent.

C'est qu'avant d'en arriver là, Brice et Sylvain ont pas mal galéré.

Utilisant des tubes Reynolds pour les prototypes, ils se sont aperçus que les épaisseurs des tubes étaient parfois loin, très loin, de ce qui était annoncé. Et surtout, qu'au sein d'une même série d'un tube à l'autre, les épaisseurs pouvaient fortement varier. Résultat : de nombreuses casses ! C'est ce qui pousse les deux amis à se tourner vers un fabricant français basé dans le nord de la France. Cela permet

MINIVIEW *Trio actif de Caminade*

VTT Mag : Mis à part la conception des vélos, qu'est-ce qui a été le plus compliqué au moment de lancer Caminade ?

Déjà trouver le nom. C'est plus dur que de faire un vélo. Après ça, il a fallu lancer la production et là aussi, on a perdu du temps. On a démarché plein de boîtes de soudure avant de choisir de travailler avec Cyfac. Ils nous semblaient être les plus motivés par notre projet.

Ça a démarré assez vite ?

Pas vraiment ! Les premiers clients ont attendu leurs vélos 5 mois. Le problème c'est que leur soudeur est parti en retraite au moment où nous lançons la production. Tout était stoppé. Et là, c'était une galère par jour ! Il a fallu qu'ils embauchent un soudeur, nous il a fallu qu'on aille là-bas, mettre l'outil au point, le modifier, relancer... Sans compter qu'ils ont mis du temps non pas à nous prendre au sérieux, mais à se demander si ça allait vraiment leur apporter quelque chose. Il fallait montrer que nous étions motivés, qu'on voulait vraiment lancer un truc important, pas simplement faire quelques cadres comme ça. À l'opposé, on était capables de vendre 8 ou 10 cadres par mois, il fallait qu'ils soient en mesure de les fabriquer. C'est pour cela qu'ils ont embauché non pas un, mais deux soudeurs.

À part le design, qu'est-ce qui fait la force d'un vélo Caminade ?

La forme cintrée, inclinée vers l'arrière, du tube de selle donne plus de flexibilité qu'un tube droit. Et c'est valable sur tous les vélos. Associé à un triangle avant très compact, on garde de la rigidité latérale. On n'a pas une saucisse qui bouge dans tous les sens. Concernant le tout-suspendu, sa force réside dans le brevet de suspension "Parabolink" avec un centre de gravité très bas. Et sur tous nos modèles, route compris, on fait du sur-mesure couleur sans supplément. Le gars choisit une couleur bien précise et on la lui fait.

Avez-vous des "références" dans le milieu ? Une marque "modèle" en quelque sorte ?

On se compare souvent aux cadres anglais, mais c'est plus au niveau de l'échelle de la société. Sinon, notre référence c'est Ibis. Mais on en est loin ! C'est d'ailleurs amusant de voir qu'on est suivi par plein de petits cadres américains, parce qu'on fait du tout-suspendu et que eux n'y arrivent pas. Du reste, on bosse sur un concept qui



De gauche à droite : François Feyt, Sylvain Renouf et Brice Epailly.

nous permettrait de vendre le système de suspension autour duquel les petits artisans pourraient bâtir leurs vélos.

En temps que jeune entreprise, bénéficiez-vous d'aide des institutions ?

Dans l'ensemble on est bien suivi par les instances régionales : Conseil général, Chambre des métiers, la banque pour l'innovation à Montpellier... Mais ça c'est parce qu'on a un brevet. C'est ça le truc. Si tu fais des vélos rigides, tu n'es pas innovant donc tu n'as rien. L'hiver dernier, nous avons eu deux prix régionaux : un sur un concours d'innovation technologique, l'autre sur un concours de création de société. Nous sommes "jeune entreprise innovante", on sent qu'il y a un soutien.

Quelles sont vos principales difficultés aujourd'hui ?

Se faire connaître ! Dans le VTT on a une petite avance, mais dans la route on est zéro.

Et aussi qu'on nous différencie des marques qui font des vélos à partir de cadres sur catalogue. Quand ça arrive, on a l'impression de ne pas avoir fait notre boulot.

Concrètement, vous vendez quoi ? Du cadre, du vélo complet ?

On propose des cadres nus, des kits cadres mais aussi en option, des montages complets. Aujourd'hui la moitié des clients prend un cadre ou cadre avec fourche et l'autre moitié veut des vélos complets. Et là, c'est à la carte. On a des kits de base aussi, pour guider les gens. Ça permet de voir combien coûte un Caminade complet. Et souvent, ils s'aperçoivent qu'un Caminade n'est pas si cher que ça.

Et on ne vend qu'en direct ! On veut avoir ce contact avec le client. Et de son côté, il est heureux d'acheter directement aux gens qui ont fabriqué le vélo.

Quelles sont vos ambitions ?

Augmenter les volumes de vente et développer la gamme dans tous les secteurs : VAE, urbain, d'autres modèles VTT, le gravel c'en est un. On veut se faire connaître sur la route aussi. Et en intégrant Topwheels, avec un spécialiste comme François, l'idée serait aussi d'avoir nos propres roues. Mais ce n'est pas "à tout prix". On fait attention à ce qu'on fait, on choisit. Et justement, ça, on peut le faire parce qu'on est une petite marque. On est à mi-chemin entre l'artisan et l'industriel. Ce qui nous permet de faire des choix et de les mettre en pratique ensuite. Ce développement de gamme va de pair avec notre capacité de vente. On sait qu'on ne va pas vendre des milliers d'exemplaires d'un même modèle, donc en multipliant l'offre, on se donne la possibilité d'arriver en fin d'année avec un volume de ventes significatif. Parce qu'on est des entrepreneurs. Soit on vend des vélos, soit on arrête. On a tout mis dans Caminade, donc on a une logique de rentabilité. Le fait de développer la partie roue, ça fait partie de cette logique. On élargit l'offre, on fait plaisir au client et on augmente le chiffre d'affaires. Et à côté de ça, bien sûr, tendre vers une totale maîtrise en interne, pour avoir la main sur notre production. Souder nos propres cadres, ce serait la classe !

d'avoir des tubes exactement conformes aux besoins et, également, d'aller voir le fournisseur si cela s'avère nécessaire.

MADE IN FRANCE

En attendant, un jour prochain, d'être en mesure de fabriquer en interne, Caminade s'est tourné vers "la" référence française en matière de fabrication de cadres artisanaux : j'ai nommé Cyfac, dont la réputation n'est plus à faire chez les randonneurs adeptes de vélos en acier sur mesure.

Après une mise en route un peu longue, l'entreprise dirigée par Aymeric Le Brun, fabrique la totalité des cadres Caminade. Là aussi, en plus de la fierté de fabriquer en France, l'interactivité entre concepteur et fabricant, la réactivité aux besoins de la marque, n'est pas un vain mot.

OFFRE COMPLÈTE

Poussés par la volonté de proposer un produit 100 % maîtrisé, Brice et Sylvain ont embauché François Feyt, créateur et concepteur des roues Topwheels. Aujourd'hui installé dans les locaux de Caminade, et tout en poursuivant le développement de la marque Topwheels, François développe aussi des roues spécifiques aux modèles Caminade. Et cerise sur le gâteau, il réussit parfois à utiliser des composants français.

Là encore, l'avantage est double : Caminade peut proposer un produit adapté dont il maîtrise la conception et répondre immédiatement à n'importe quelle demande, qu'elle soit relative à la nature de la roue ou à sa personnalisation visuelle. Un vrai plus pour la clientèle haut de gamme visée.

L'AVENIR EN POINT DE MIRE

Si l'aventure Caminade semble bien démarrer, ses créateurs voient déjà plus loin. Premier objectif, élargir la gamme afin de répondre à toutes les demandes. Mais cela ne se fera pas n'importe comment. Les nouveaux vélos devront arriver sur des secteurs porteurs, et ne pas se cannibaliser les uns les autres. Agrandir pour agrandir, là n'est pas le but. Ainsi, a-t-il été décidé, par exemple, de ne pas se lancer sur le fat bike, marché trop restreint, pour privilégier un 27+, ce secteur étant selon toute vraisemblance amené à se développer fortement. ■

Découvrez la gamme Caminade sur : www.caminade.eu



Ce marbre sur lequel Brice réalise ses prototypes n'est pas un simple support. Il permet d'alimenter l'intérieur des tubes en gaz Argon, et ainsi, de souder du titane...



Brice roule dès qu'il le peut. Pour valider les évolutions qu'il a développées ou juste pour le plaisir.