



Pile-Poil

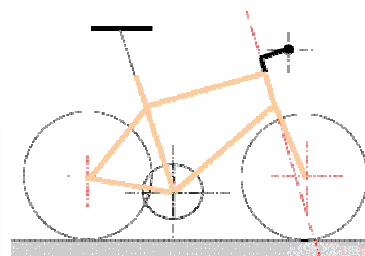
www.pile-poil.net

Acheter le Bon Vélo.

Vous êtes sur le point d'acheter un vélo.
Est-ce qu'il vous conviendra ?

Idéal pour :

- *L'achat d'un vélo, à choisir dans les gammes et catalogues du marché*
- *L'achat d'un vélo par correspondance, ou par petites annonces*
- *L'analyse d'amélioration de votre position*
- *Une discussion avec un vélociste ou un passionné*
- *Un cahier des charges en vue de la définition d'un vélo sur mesure*



Vos éléments de décision

Pour l'achat de votre vélo, vous allez parler "BEAU Vélo" parce que celui envisagé comporte les éléments qui vous plaisent, et "BON Vélo" parce qu'il a des éléments de qualité. Par ailleurs vous allez l'acheter dans un environnement qui vous paraît suffisamment professionnel et/ou rassurant.

Votre décision d'achat se fait généralement à partir d'éléments tels :

- l'usage du vélo
- la marque du fabricant-assembleur, sa notoriété;
- le modèle, son look, son style, sa couleur etc.;
- la nature des matériaux qui composent le cadre, sa conception, sa géométrie ses règles de fabrication, sa "taille";
- la qualité de fabrication, la finition, les détails
- la marque, la notoriété et la qualité des équipements tels que le groupe de propulsion, les pédales, la selle, le cintre, la potence, les roues, les pneumatiques etc. ;
- les lectures d'articles, les références d'usage, les avis divers,
- la confiance qui s'établit avec le vendeur,
- l'environnement de la vente rassurant tel que le grand, magasin, le vélocité du coin, l'atelier d'un artisan connu,
- la belle photo pour l'achat par correspondance,
- les promesses du service après vente, la garantie
- le budget, les remises qu'on va vous accorder,
- etc.

La liste est longue et tous ces éléments sont utiles, mais ... il manque le principal !

L'élément qu'il faut absolument estimer

Tous les éléments présentés sont utiles.

Mais bien que très nombreux et complets, ils laissent pourtant l'élément fondamental sous silence à savoir :

Est-ce que le vélo vous conviendra ?

Pourquoi ce point est-il "timidement" abordé, et le plus souvent, mal ou pas du tout abordé ?

Parce que :

- cette question vous paraît évidente et floue à la fois et donc vous ne vous la posez pas vraiment
- en la matière, vous ne savez pas définir ce qu'il vous faut, vous ne savez pas ce qu'est le Bon vélo pour vous
- vous vous concentrez sur des éléments marchands que vous pouvez percevoir et comprendre et le marketing vous y incite pour vous orienter à sa guise, dans les modes, les collections, les nouveautés
- vous ne voulez pas, ou ne savez pas, aller au-delà des vos premières perceptions parce que c'est ennuyeux
- le vendeur "entretient" cette zone d'ombre pour vous faire interpréter le sujet à sa manière
- le vendeur, quel que soit son sérieux, veut vendre... ce qu'il a, c'est évident
- vous recherchez à faire la meilleure affaire et le meilleur choix en vous appuyant sur des "conseils" sans maîtriser le sujet
- etc.

Le BON vélo c'est quoi ?

Bien avant toutes autres considérations :

Le bon vélo c'est le vélo qui pourra être réglé, dans les *Règles de l'Art*, de façon à ce que le cycliste ait la *Bonne Position* pour *Faire le Geste Juste*

(ça ressemble à du Confucius ... et philosophiquement cela en est)

D'une autre manière:

- Le Bon vélo, c'est le vélo qui s'adapte au cycliste
- Le Mauvais vélo, c'est le cycliste qui s'adapte au vélo !

Le problème du vendeur

Attention, ce qui suit peut ne pas plaire à tout le monde. Il s'agit d'une "histoire" qui ne doit pas être généralisée.

La voici :

Le vendeur aborde le sujet complexe du Bon vélo par des raccourcis qui peuvent être stupéfiants :

- Dans la catégorie assez nul : *"Vous mesurez combien ? Il vous faut un cadre de x"*.
- Dans la catégorie un peu mieux mais pas beaucoup plus : *"Vous avez un entre jambe de combien ? C'est cette taille qu'il vous faut"*.

C'est très léger comme approche. Le vendeur le sait et il table sur votre ignorance pour arrêter là son "conseil".

S'il voit que vous vous y connaissez, il rajoutera, pour dissiper tout doute :

"Je suis un pro, j'ai le coup d'œil. Je vends des vélos tous les jours. Si je ne savais ce que je fais, cela se saurait. Les études posturales c'est des trucs, rien ne remplace l'expérience. Tout le monde prend du standard, c'est pour vous faire acheter du sur mesure" ...

et de citer des exemples et des anecdotes pour confirmer ses déclarations.

C'est vrai qu'en la matière il y a "à boire et à manger" et sans contre poids il aura facile à argumenter l'inutilité d'aller plus loin.

Si vous lui demandez un peu plus d'explications tout de même, il peut se mettre sur la défensive, vous classer dans la catégorie des Clients difficiles, voire ... em..., et s'énerver...

Il va vous faire comprendre qu'il n'a pas de temps à perdre.

Il va éviter d'entrer dans un débat dans lequel il risque de dévoiler ses limites et d'aboutir à ne pas vendre ce qu'il a.

Il mettra peut être en avant son passé dans la compétition, ses performances, ses ventes à des compétiteurs d'élite, etc.

D'une manière ou d'une autre, il développera toutes sortes d'arguments pour vous faire comprendre : *" vous, vous ne savez pas, alors faites moi confiance"*.

Vous êtes dans l'impossibilité d'apporter une "contre expertise" un début d'argumentation construite et il espère que vous allez vous en remettre à ses auto-proclamations.

Bien entendu ce n'est pas toujours comme cela. Mais n'avez vous pas déjà rencontré ce genre de situation ?

L'erreur à ne pas commettre

Ecouter le discours d'un vendeur de la trempe de celui de l'histoire précédente.

Les conséquences d'un mauvais choix

Les conséquences d'un mauvais choix peuvent être très sérieuses:

- Mauvaise position,
- Désagrément, mauvais geste, mauvais rendement
- Ennui de santé, mal au dos, mal au genoux, mal au tendons
- Tentative de réglage du vélo avec des artifices inesthétiques voire dangereux
- Le vélo devient un objet de regret, de non plaisir voire de souffrance.
- Vous insistez parce qu'il à coûté cher. Vous pensez que c'est parce que le vélo est un sport dur qu'il faut s'y faire.
- Vous insistez encore, ... puis vous laissez votre vélo, ou vous le revendez au plus vite.

Une certitude à avoir :

Un mauvais choix vous coûtera beaucoup, en tout.

Les difficultés rencontrées dans la pratique

En pratique, tout semble être fait par les constructeurs et les vendeurs pour présenter des éléments qui servent, certes, mais qui laissent l'essentiel sous silence.

- Des descriptions "catalogue" de géométrie mécaniques ne permettant pas d'évaluer les possibilités de réglage de position
- Impossibilité de réaliser des comparatifs de modèles à modèles (style standard, style sloping etc.)

Tout est organisé en logique économique:

- Un choix limité à 3 ou 4 tailles de cadres, dans des nomenclatures industrielles figées
- Des équipements identiques pour tous (manivelles, potences, cintre, etc.)

L'industrie et le commerce vous orientent en fonction de leurs contraintes.

Si ces contraintes vous conduisent tout de même au Bon vélo, sans nuire, tant mieux, sinon, vous n'avez qu'à faire avec.

Le contrat de vente, sans contenu moral et juridique.

L'achat se fait dans des contextes multiples tels que grandes surfaces, discounteurs sportifs, chaînes de marques, vélocistes de proximité, petites annonces, ventes par correspondance, sur mesure ?

Questions:

- Est-ce que le vendeur s'est assuré d'une obligation de vrai conseil envers vous ?
- Est-ce que l'achat est accompagné d'un contrat de fourniture décrivant, sans ambiguïté l'objet acheté et ses limites d'adaptation et de réglage ?
- Est-ce que vous avez reçu la certitude d'acheter un objet qui conviendra à votre morphologie et votre pratique ?
- Dans le cas de "sur mesure", est-ce que le cadreur s'engage sur un plan coté et accepté par vous en toute connaissance de cause ?
- Quel contrôle pouvez vous faire avant de vous engager, ou avant de réceptionner votre vélo ?

Les recommandations pour éviter la grosse déconvenue.

Pour éviter la grosse déconvenue, la solution est pourtant simple. Nous vous la décrivons ci-après.

Comment être sûr d'acheter le Bon Vélo.

Premier réflexe de bon sens : relevez vos *cotes de positions* acquises par expérience à partir de votre ancien vélo.

Si vous ne pouvez pas le faire, ou si vous n'êtes pas sûr qu'elles soient les bonnes, faites vous *une étude posturale de base indépendante du vendeur*.

Une étude posturale ?, de quoi s'agit-il :

Votre morphologie, vos aptitudes et vos attentes vous conduisent à la position idéale, la votre. Une étude posturale permet de l'imaginer et de l'approcher.

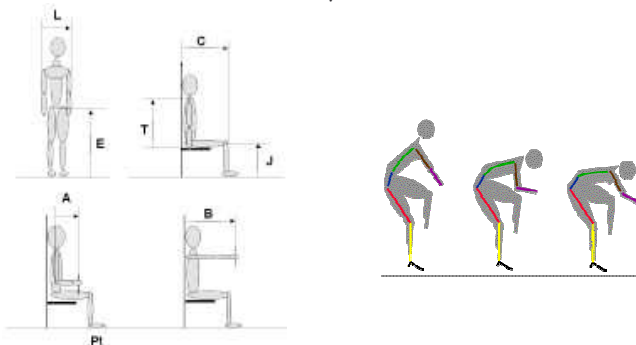
Plusieurs méthodes existent. Elles sont généralement toutes valables, à condition d'en connaître les limites et de les confronter entre-elles pour vous faire une idée. Choisissez en premier celles qui ne coûtent pas, ou pas grand chose, et celles qui sont indépendantes de vendeurs.

Pile-Poil en est une, accessible sur le net à l'adresse

<http://www.pile-poil.net>

Elles sont toutes basées sur le principe suivant :

- Relevé de votre identité morphologique (vos cotes morphologiques utiles)
- Prise en compte de votre *pratique*, de vos *attentes*, de vos *contraintes ou possibilités* (vélo de ville, tout terrain, de route, Promenade, loisir, cyclo-sport, compétition, cyclo-cross, contre la montre, de grimpe, sensations, recherches, points d'amélioration)
- Sortie d'un compte rendu, plus ou moins détaillé de votre position idéale
- Puis plus tard, vérification sur le terrain de l'étude théorique, écoute de vos sensations, corrections.



Attention, ne recherchez pas un résultat absolu.

Aucune étude posturale n'est exacte, tout simplement parce que l'exactitude en ce domaine n'est pas possible.

Aucune méthode n'est meilleure qu'une autre... cela dépend de ce qu'on en fait.

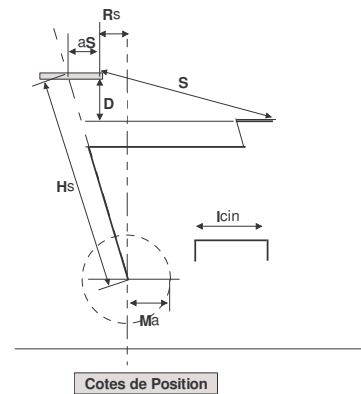
Ne cherchez donc pas à avoir une définition au mm.

N'oubliez pas que **vous recherchez seulement à ne pas vous tromper de vélo**, c'est à dire à acheter le Bon vélo, celui qui pourra ultérieurement, de façon fine, être réglé à vos sensations définitives.

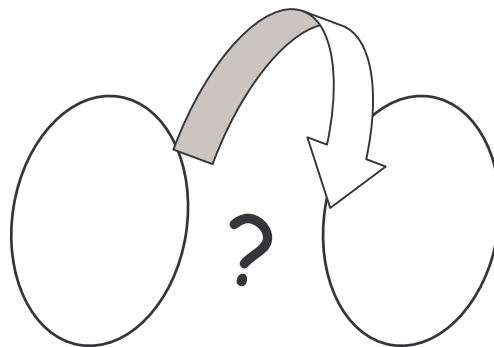
Votre étude posturale devient votre **carte d'identité cycliste**,



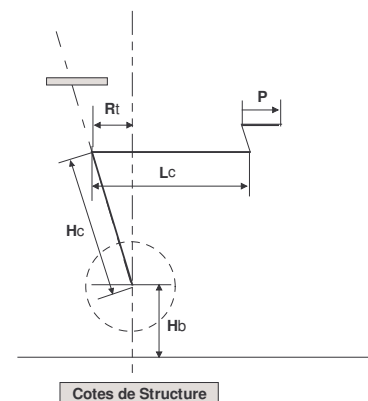
Ma	= 175 mm
Hs	= 75 cm
Rs	= 8 cm
S	= 58 cm
D	= 8 cm
Lcin	= 44 cm



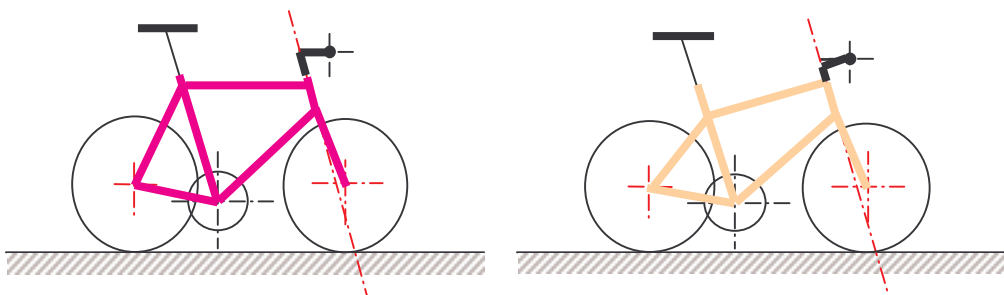
Cette carte d'identité est indépendante de toutes données du vélo. Ce qui permet avec elle de définir les cotes de structure importantes lors du bon choix.



Hc	= 55 cm
Hb	= 27 cm
Rt	= 16.876 cm
P	= 135 mm
Lc	= 56.186 cm



Vous pourrez donc choisir votre vélo parmi tous les modèles, pour autant que le vélo choisi respecte vos données.



Vous pourrez même dessiner votre vélo idéal en téléchargeant, dans la même collection, le document "Dessinez votre vélo", 10 pages PDF 112 Ko illustré avec schémas complets à l'adresse suivante :

<http://www.pile-poil.net/Telecharger/Dessinezvotrevelo.pdf>

Et même aller jusqu'au plan professionnel, tel l'exemple à télécharger (1 page PDF 52 Ko) à l'adresse suivante :

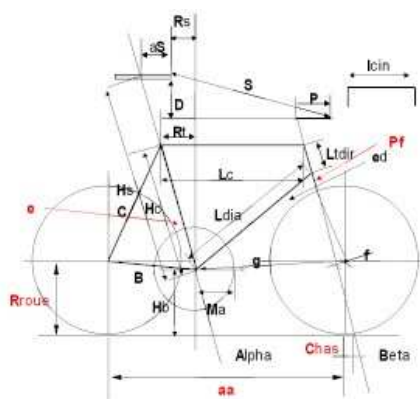
<http://www.pile-poil.net/Telecharger/jll.pdf>

Avec cette carte d'identité et ces documents, vous pourrez dialoguer utilement et clairement avec votre vendeur.

En effet elle induit directement les cotes de réglage du Bon vélo que le vendeur doit contrôler et vous certifier lors de l'achat.

Attention, avec ce document vous risquez de le surprendre !

A lui d'être pertinent et de vous apporter la certitude que le vélo qu'il vous propose respecte votre identité et que ce sera donc le Bon vélo.



-&-