



Madame, Monsieur, chers lecteurs,

Quels avantages offre NewRide aux fournisseurs et concessionnaires de vélos électriques ? Découvrez-le en page 5 !

La rencontre concernant le projet de recherche sur les scooters électriques du 16 août a été couronnée de succès. Les [présentations](#) sont disponibles sur notre site web (allemand).

Dans notre dernière Newsletter, nous avons ouvert le débat sur la cohabitation entre les utilisateurs de vélos électriques et les autres usagers des sentiers de montagne et de randonnée. Cette question fait cette fois l'objet de notre éditorial. C'est m-way qui est à l'affiche de la série « Portraits » de ce numéro. Thomas Schröder pense que le partenariat avec NewRide permettra une optimisation de l'utilisation des ressources : « À terme, la mobilité électrique y gagnera ! »

Nous vous souhaitons une excellente lecture !
Votre équipe NewRide

Sommaire

Les vélos électriques sur les sentiers pédestres	p. 1
Portrait de m-way	p. 3
Offres pour les fournisseurs	p. 5
Avantages pour les concessionnaires NewRide	p. 5

Bannières publicitaires pour les partenaires NewRide

Placez votre bannière publicitaire sur www.newride.ch!

[Informations](#)

1. Les vélos électriques sur les sentiers de montagne et de randonnée

Sur les chemins très fréquentés, il y a souvent des conflits entre les différents utilisateurs, surtout lorsqu'ils ne se déplacent pas à la même vitesse. Le passage par des propriétés privées est une autre source de conflit : les cavaliers et les cyclistes provoquent en effet des dégâts sur les chemins non goudronnés et gênent parfois les propriétaires forestiers si le sentier se trouve entre sa maison et son exploitation par exemple.

Un message fort

Le Conseil d'État bernois avait proposé d'interdire la pratique du cyclisme et de l'équitation en forêt en dehors des pistes goudronnées. Grâce à une pétition en ligne, Swiss Cycling a réussi à défendre les droits des cyclistes : le Conseil d'État bernois a fini par renoncer au durcissement de la réglementation concernant le cyclisme en forêt et mise maintenant sur la résolution à l'amiable des conflits entre propriétaires forestiers, cyclistes et cavaliers.

Markus Pfisterer, directeur de Swiss-Cycling, pense que le dialogue est le meilleur moyen de gérer ce type de conflits et espère que cette décision servira d'exemple aux autres cantons : « Les situations de conflit sont pénibles pour tous. Si les plus forts font attention aux plus faibles lors de l'utilisation des infrastructures, tout le monde est gagnant. » Il reçoit souvent des courriels de la part de piétons qui se plaignent de mauvaises expériences avec des cyclistes. « Il faut faire en sorte que cette source de conflits ne s'accroisse pas », dit-il.

Dans ce contexte, il n'est pas très optimiste en ce qui concerne les VTT électriques puissants, parce qu'ils permettent à des cyclistes occasionnels d'atteindre des endroits qui leur seraient sinon inaccessibles. Il est important d'avoir des compétences physiques et techniques pour faire du vélo en montagne : « Il ne faut pas seulement avoir de la force dans les jambes, mais aussi de l'habileté, de la flexibilité et un bon maintien du tronc. Si un cycliste ne remplit pas ces conditions, alors il met tout le monde en danger. »

Le problème principal : la différence de vitesse

Bruno Hirschi de SuisseMobile pense que le problème principal réside dans la différence de vitesse entre les utilisateurs de la route. Il se réjouit que les Flyers de location soient exclusivement des vélos électriques « lents » (maximum 25 km/h) parce que cela empêche les utilisateurs occasionnels de rouler trop vite. De nombreuses sections des itinéraires du réseau de « La Suisse à vélo » sont interdites aux véhicules à moteur (panneau rouge divisé en trois), ce qui inclut aussi les cyclo-moteurs et les vélos électriques « rapides ». « Parfois, nous sommes même obligés de changer des itinéraires à cause de la vitesse élevée des vélos électriques et des conflits que cela génère. »

Tous d'accord

Christian Hadorn, directeur de Suisse Rando, est du même avis : « En principe, il est possible de rouler à VTT sur la plupart des sentiers de randonnée. Mais il faut que les chemins soient bien aménagés pour les vélos et que les zones sujettes à conflit soient repérées et les problèmes résolus en collaboration avec toutes les parties intéressées, y compris les propriétaires de terrains. » En montée, la vitesse d'un cycliste sur un vélo normal est comparable à celle d'un randonneur rapide, mais celle d'un cycliste dont le vélo électrique est équipé d'un moteur de 1'000 watts est une source de problème.

Suisse Rando, SuisseMobile et Swiss Cycling sont tous sceptiques concernant la nouvelle réglementation sur les vélos électriques : 500 watts, c'était déjà beaucoup pour un deux-roues léger, mais 1'000 watts, c'est vraiment trop.

Les recommandations de NewRide : soyez prévenants sur les sentiers de montagne et de randonnée

NewRide souhaite limiter autant que possible les conflits entre les différents usagers des chemins, ceci aussi pour les utilisateurs de vélos électriques. Souvent, les problèmes résultent d'un manque d'égard pour les autres ou d'un manque de connaissances.

Voici donc quelques recommandations :

- Veillez à ce que votre vitesse soit maximum deux fois celle des piétons sur les chemins de montagne et de randonnée. Prévenez les autres de votre présence et de vos intentions. Être clair permet d'éviter des situations dangereuses. Dites par exemple à un piéton : « Attention, je vais vous dépasser par la droite ! »
- Faites attention aux animaux aussi et veillez à ne pas les surprendre. Lorsque vous vous trouvez derrière un cheval ou un chien, freinez à temps et dites au cavalier ou au maître du chien de quel côté vous allez les dépasser. Attention ! Ne passez jamais entre deux chevaux ou entre un chien et son maître : cela pourrait être très dangereux !
- Si vous passez devant une ferme, n'oubliez pas que c'est grâce à la bonne volonté de l'agriculteur que vous jouissez du droit de passage, et qu'il attend de vous du respect pour son travail et pour ses bêtes.
- N'oubliez pas que la stabilité de votre vélo dépend de votre équilibre et de votre flexibilité. À vélo électrique, ne descendez jamais une pente plus rapidement que vous ne le feriez avec un vélo normal.

2. Portrait de m-way, fournisseur exclusif de mobilité électrique

m-way est né en 2009, lorsque la fédération des coopératives Migros a décidé de s'engager davantage pour la mobilité durable. m-way a été rattaché à Migros pour répondre à la demande croissante pour des véhicules électriques. Le premier magasin a ouvert ses portes en octobre 2010 à Zurich. Très vite, il s'est avéré que l'e-mobilité était prête à être commercialisée, surtout dans le domaine des deux-roues. m-way est donc devenue une entreprise indépendante de Migros. Grâce à sa société mère à succès, m-way a progressé rapidement sur le marché suisse : le septième magasin m-way ouvrira déjà ses portes à la fin de l'année. « Nous voulons ouvrir plus de magasins, mais nous voulons croître de façon organique. C'est pour cela que nous recherchons actuellement des partenaires pour ouvrir une dizaine de magasins franchisés », nous explique Thomas Schröder, directeur marketing de m-way. Actuellement, les vélos électriques représentent encore le moteur de croissance de l'entreprise : « Jusqu'à présent, les acheteurs de scooters et de voitures électriques étaient pratiquement tous de fervents partisans de l'e-mobilité, mais ces trois derniers mois, nous avons remarqué que le secteur des scooters électriques gagne du terrain. Ce sont les scooters électriques Govecs, puissants et bon-marché, qui se vendent le mieux. » Grâce à son contrat avec Bosch Car, m-way a un avantage concurrentiel sur le marché : les clients ayant acheté un véhicule peuvent non seulement se rendre aux points de vente m-way pour des services d'entretien ou de diagnostic, mais aussi à 47 centres de service Bosch. « Ce partenariat est extrêmement important pour nous, même si les scooters électriques demandent moins d'entretien que les scooters traditionnels », ajoute Schröder.



Thomas Schröder, directeur marketing de m-way, sur un Govecs : « Ces scooters performants et bon-marché se vendent très bien. »

Un avenir commun

La stratégie de m-way est basée sur l'établissement de partenariats dans tous les domaines. Les véhicules étrangers sont importés directement. Bosch est son partenaire en matière de service, NewRide pour le marketing. Thomas Schröder explique : « Ces partenariats nous permettent d'optimiser l'utilisation de nos ressources. Par exemple, NewRide organise des journées de test et nous mettons les véhicules à disposition. La mobilité électrique en sort gagnante ! »



Plusieurs volets pour réussir

Premier volet : une offre complète en mobilité électrique. m-way fournit en effet tout ce dont les clients ont besoin : des vélos aux voitures électriques en passant par les accessoires.

Deuxième volet : les infrastructures pour les clients commerciaux. m-way propose aux entreprises des services allant de l'installation de bornes de recharge à l'entretien de toute leur flotte électrique, ainsi que des solutions pratiques pour le stationnement en ville.

Troisièmement, le volet réseau, qui est encore en développement. Actuellement, m-way développe sharoo.net, une plateforme de mobilité intelligente pour le stationnement, la recharge et le partage de moyens de transport, qui n'est pas dédiée uniquement aux véhicules électriques. À partir du printemps 2013, il sera possible d'échanger son véhicule avec d'autres utilisateurs sur Sharoo : tous les véhicules inscrits seront équipés d'une Sharoo-Box et les utilisateurs pourront les localiser et les réserver grâce à l'application Sharoo. Au début, cette plateforme sera réservée aux voitures, mais il est envisageable que les propriétaires de scooters électriques puissent aussi l'utiliser. La personne ayant réservé un scooter électrique pourra alors ouvrir le coffre de selle avec son Bluetooth et l'utiliser.

Pour plus d'informations, consultez <http://m-way.ch/>

Photos à gauche :

En haut : Des véhicules électriques prêts pour un test devant la filiale m-way en face de la Tonhalle à Zurich.

En bas : Les scooters électriques cargo représentent surtout un bon investissement pour les flottes commerciales.



Thomas Schröder nous donne quelques détails techniques sur le Vectrix VX-1 Li+ : « Ce scooter électrique est conçu pour rouler en ville comme sur autoroute. Le système de récupération permet non seulement d'économiser les freins, mais aussi de regagner de l'énergie. »

3. Eurobike et nouveautés pour les fournisseurs de vélos électriques

L'Eurobike de Friedrichshafen a permis à NewRide d'avoir un aperçu des nouveautés du marché suisse pour 2013. À notre grande satisfaction, quatre partenaires de NewRide – les trois fournisseurs suisses Flyer, Stöckli et Stromer, ainsi que l'allemand Saxonette – ont par ailleurs déjà décidé de profiter de notre nouvelle offre : ils bénéficieront ainsi pendant trois ans de l'ensemble des prestations de NewRide, c'est-à-dire la présentation de leurs véhicules dans la brochure NewRide et sur www.newride.ch, et la participation aux Roadshows. Vous pouvez télécharger le [formulaire pour les fournisseurs](#) sur le site de NewRide.

Après avoir discuté avec de nouveaux fournisseurs, nous avons conclu qu'il manquait une offre « Midi Plus » pour 2013. Nous avons ainsi créé l'offre suivante pour CHF 3'000.- :

- Toutes les prestations de l'offre « Midi » (logo, adresse et liens sur newride.ch, plus deux photos de modèles de vélos électriques, indication sur les prix, type de batterie, poids, autonomie et durée de recharge, avec toutes les fonctions de recherche et de comparaison disponibles).
- Participation à la journée NewRide des concessionnaires avec possibilité de présenter les nouveautés lors d'une table ronde et de mettre tous les modèles à disposition pour les concessionnaires et les collaborateurs de NewRide pour des tests. Tous les fournisseurs présents à cet événement seront ensuite présentés dans la Newsletter relatant cette journée.

Pour faciliter la recherche de concessionnaires, nous avons aussi élaboré l'offre suivante :

- Les fournisseurs qui inscrivent tous leurs concessionnaires à NewRide ne paieront que CHF 100.- par an par concessionnaire, au lieu de CHF 150.- (minimum CHF 1'000.-).

4. Avantages pour les concessionnaires NewRide

Les concessionnaires NewRide paient une cotisation de CHF 150.- par an. Lors d'une inscription pour trois ans, la cotisation est réduite à CHF 350.- au lieu de CHF 450.-. Les concessionnaires NewRide bénéficient des prestations suivantes :

- Les concessionnaires NewRide sont répertoriés sur www.newride.ch et peuvent être recherchés par canton, code postal, ville, nom ou par marque NewRide. Environ 22'000 listes et 20'000 adresses de concessionnaires sont consultées chaque année. Les clients peuvent laisser des commentaires de satisfaction sur leur concessionnaire sur le Forum NewRide.
- Inscription des concessionnaires NewRide dans la brochure annuelle.
- Les concessionnaires peuvent réserver le Roadshow pour CHF 500.- par jour, assistance incl.
- Participation gratuite à la journée annuelle pour tous les concessionnaires NewRide.

Plus vite, plus fort, plus loin : VELOJOURNAL et la haute école de Bienne ont organisé un test exclusif dans lequel un échantillon représentatif de vélos électriques a été étudié. Dans une édition spéciale, le magazine présente les résultats du test et donne un aperçu du marché. Les concessionnaires NewRide peuvent se procurer ce guide d'achat bref mais très complet jusqu'à fin octobre pour CHF 5.- seulement, frais de port inclus. [Commander](#)

Pour ne plus recevoir cette Newsletter, envoyez un courriel à newsletter@newride.ch

Impressum

NewRide / Université de Berne / IKAÖ / Schanzeneckstrasse 1 / Case postale 8573 / 3001 Berne / 031 631 39 25 / info@newride.ch / www.newride.ch

Rédaction : Kommunikation NewRide, kommunikation@newride.ch (trad. NewRide Romandie) / © NewRide septembre 2012