

CAP' PASSION

DEUX-ROUES

|

COLLECTION

|

PLAISANCE

|

CAMPING-CAR

FRANCE RURALE

Voyages au rythme de la route.

YVES PARLIER

À l'écoute des éléments.

RÉNOVATIONS

L'Ancienne en héritage.



MOTOBALL

Enfilez votre casque plutôt que vos crampons !

CAP' PASSION

LE MAGAZINE DE VOS PASSIONS

N°18 JUILLET - SEPTEMBRE 2026

CAP' Passion est édité par la société
RUN SERVICES

3 boulevard des Bouvets,
92000 Nanterre

DIRECTEUR ÉDITORIAL :

Yannis Monnet : yannis.monnet@axa.fr

RÉDACTRICE EN CHEF :

Anne-Lise Parlant : annelise.parlant@axa.fr

RÉDACTEURS :

Stéphane Cohen (Santa Cruz Media), Lucie Danon, Anne-Lise Parlant, Katia Saighi, et Thierry Traccan (de Moto Revue)

MAQUETTE ET MISE EN PAGE :

Guilherme Gobert et Jérémy Ratrimomananjara

PILOTAGE DU MAGAZINE :

Lucie Danon

REMERCIEMENTS :

Marc Compain, Claude Sabourin, Eugénie Roca, Laurent Lefebvre, Matt Moravec, David Morton, Yves Parlier, Lorine Tracol, Lucia Diaz, Kio Dimetto, Ambre Duchemin, Elise Fillette, Florent Remicourt, Chloé Woronovycz, Chloé Cupillard, Magali Bosuioc.

CRÉDITS PHOTOS ET VISUELS :

Adobe stock, Collection François Bertrand, Xavier Leporcher, Eugénie Roca, XISRAW, Romain Guerin, Collections Atelier des Co-teaux et LL Classic Cars, Mecum Auctions, Stéphane Cohen/Santa Cruz Media, Pexels, Patrice Hauser, Collection Yves Parlier, Beyond the Sea, Kio Dimetto, Ambre Duchemin, Jehan Lérin Photographie, CaraMaps, Van Designers, Lilia Renault, Chloé Cupillard, Échappée Prestige, Magali Bosuioc, Toniutti Academy.

IMPRESSION :

CAP' Passion est imprimé en France par CIA Graphic et Print Forum



DIRECTEUR GÉNÉRAL RUN SERVICES / AXA PASSION :

Éric Lemaire

ISSN 3097-0466

ÉDITO



À l'approche des vacances, nous vous proposons ce numéro de CAP' Passion à glisser dans vos sacs de voyage ! Avec lui, nous vous invitons à explorer vos différentes passions et la liberté qu'elles procurent.

En 2026, année de Coupe du Monde de Football, que diriez-vous de vous initier au Motoball ? Cette discipline mêlant le Football et la moto, dans laquelle la France a été doublement Championne d'Europe en 2024, grâce aux équipes Séniors et U18 !

Pour les collectionneurs, nous vous donnons rendez-vous aux États-Unis, pour vivre de l'intérieur les plus grandes ventes aux enchères de véhicules de collection : les Mecum Auctions.

Les amoureux de courses au large pourront retrouver une interview exclusive du grand navigateur et ingénieur Yves Parlier. Mais aussi suivre le parcours d'un jeune duo mixte, qui se prépare à prendre la relève ; Ambre Duchemin et Kio Dimetto.

Quant aux *vanlifers*, nous vous proposons de découvrir les avantages des voyages en France rurale, pour vous évader au rythme de la route et profiter d'espaces authentiques.

Je vous souhaite une bonne lecture et de belles vacances !

Éric Lemaire

Directeur Général de Run Services / AXA Passion



4



26



22

SOMMAIRE

DOSSIER

Motoball : Gaz au but !

INTERVIEW

Shorty Rider : Des bottes pensées par et pour les motardes

INTERVIEW

Rénovations : L'Ancienne en héritage

CONSEILS

Les clés de la Rénovation

DOSSIER

Mecum Auctions : La passion XXL

4 RENCONTRE

Yves Parlier : À l'écoute des éléments

10 INTERVIEW

Ambre et Kio : Un jeune duo tourné vers le large

14 DOSSIER

France rurale : Voyages au rythme de la route

INTERVIEW

Van Designers : La liberté sur mesure

26 VOUS & VOTRE PASSION 52

Échappée Prestige : L'automobile comme art de vivre

AGENT DE L'ÉTÉ 56

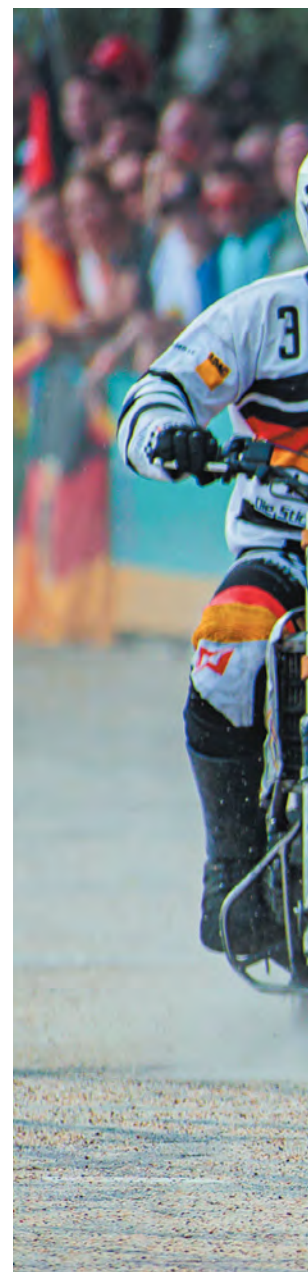
Magali Bosuioc, Agent AXA

ACTUS AXA PASSION 60

Toutes les dernières actualités AXA Passion

AGENDA 64

Les prochains événements liés aux univers AXA Passion



DOSSIER

Motoball : Gaz au but !

Texte : Thierry Traccan (de Moto Revue)

Photos : Collection François Bertrand, Xavier Leporcher

Pour les footballeurs de l'OM, l'ambition est de courir « droit au but ». En Motoball, discipline qui comme son nom l'indique, mixe le football et la moto, on parlera plutôt de « gaz au but ». Un raccourci sémantique que ces pilotes de grande dextérité empruntent, au propre comme au figuré, pour filer poignée dans le coin vers la cage du gardien adverse. Chaussez votre casque plutôt que vos crampons, le Motoball, ça dépote sévère !

Un sport spectaculaire s'il en est, mais qui passe pourtant sous l'essentiel des radars. Ceux des médias généralistes, mais également sous ceux de la presse spécialisée ou sportive. Méconnu du grand public, il attire pourtant les

foules dans certains coins de France où on le vit intensément. « Lors du match d'avril, entre Troyes et Neuville-de-Poitou, qui représente l'affiche phare du championnat, il y avait 5 000 spectateurs au stade. C'est un sport qui attire les familles entières : mamans, enfants, grands-mères, vraiment tout le monde ! Dans les villes qui ont gardé la tradition du Motoball, les gens sont fidèles et attachés à la discipline. C'est toujours très populaire. », nous explique Claude Sabourin, ex-président de Neuville-de-Poitou. Il est aujourd'hui à la tête de la commission de Motoball au sein de la Fédération Française de Moto (FFM).

En France, le Motoball représente un

“ En Motoball, il n'y a pas un match qui se ressemble. ”

millier de licenciés auprès de la FFM, sur les plus de 100 000 licenciés, toutes disciplines motocyclistes confondues. La discipline regroupe treize clubs, souvent composés de quatre ou cinq équipes. Une sorte de grande tribu peuplée d'irréductibles, qu'ils soient pratiquants, encadrants, ou spectateurs. Une communauté attirée par ce sport à la fois motocycliste et de ballon. C'est ce qui fait tout le sel de ce sport selon



Duel entre la France et l'Allemagne en Élite 1, lors de la finale 2025 du Championnat d'Europe des Nations (CEN)

Claude Sabourin : « Le Motoball, c'est tout simplement du Football sur motos. Et les actions, il n'y en a pas une identique. Donc c'est captivant pour les spectateurs, il y a du suspense, et comme pour le Foot, on y vient pour soutenir son équipe. La moto et les autres disciplines, comme le Motocross par exemple, au bout d'un moment, une fois que les écarts sont faits, ça tourne en rond. En Motoball, il n'y a pas un match qui se ressemble ». Des contacts parfois virils, sur des stades où un béton recouvert d'une mince pellicule de sable a remplacé le gazon. Mais une ambiance bon enfant dans des tribunes remplies.

Voilà l'équilibre maîtrisé qui explique le succès d'une discipline qui nécessite de solides ressources pour exister. « Il y a un

vrai modèle économique à trouver, parce que c'est un sport mécanique, et que ça coûte cher. Surtout en ce moment avec de longs déplacements quand on joue au niveau national. À Neuville-de-Poitou, club où j'ai été joueur, puis président, nous avons des partenaires privés mais aussi des subventions grâce aux collectivités. Il y a du merchandising autour de l'équipe avec la vente de maillots, et puis les entrées le soir des matchs pour accéder au stade, la vente de nourriture et les buvettes. Un stade avec une jauge pleine, c'est 5 000 spectateurs et les ventes dérivées qui les accompagnent, soit une recette d'environ 30 000 € possible par match.

C'est une somme, mais qui se réinvestit vite. Le budget annuel d'un club comme

celui de Neuville, c'est un peu plus de 600 000 €. Pour des plus petits clubs, avec de plus petites structures, moins d'équipes, moins de matériel, pas d'école de formation, on sera plus proche des 150 000 €. À Neuville, on fonctionne comme une entreprise, il faut de vraies qualités de gestionnaire, et une volonté de toujours aller de l'avant », indique Claude Sabourin.

Certaines collectivités publiques supportent aussi cette pratique. Un fait à souligner dans une époque où la bien-pensance les invite le plus souvent à se détourner des sports mécaniques. Mais le bon sens conjugué à la réalité de la vie des terroirs encourage naturellement ces soutiens, à chacun de faire en sorte





Les équipes de France en Élite 1 et U18 après leurs finales lors du CEN 2025.

de prendre sa part pour fonctionner en bonne intelligence entre les clubs et les riverains qui ne sont pas forcément férus de Motoball. Comme le précise Claude Sabourin : « Sur notre parc de cinquante-cinq machines, nous en avons dix-huit qui sont des modèles électriques. Des motos françaises de chez Electric Motion. On tend à aller vers cette technologie qui évacue les problématiques de nuisances sonores, car la plupart des stades sont en ville. L'électricité permettra de pouvoir s'entraîner plus. Actuellement, en pleine saison, on ne s'entraîne qu'une fois avec nos motos thermiques pour limiter les nuisances sonores ». Reste que le jour des matchs, le bruit libéré par les 250 TM 2-temps, participe aussi au spectacle.

Des motos préparées et entretenues par les six mécaniciens bénévoles du club de Neuville. Des modèles que les pilotes Élite garderont pour un maximum de deux saisons avant d'être renouvelées. Comparé aux modèles d'origine issus des modèles cross et enduro de la marque italienne, les machines de Motoball bénéficient d'une préparation spécifique visant à durcir les suspensions au point de quasiment les figer. L'objectif étant de limiter au maximum les transferts de masses à l'accélération comme au freinage. Quant au confort, c'est un point volontairement négligé et dont l'efficacité dépend de la mousse de selle et de la souplesse pneumatique induite par une pression descendue à 400 g (pour plus de *grip*). Des protections de chaîne et de disques de frein sont adoptées. Un arceau métallique est soudé devant le moteur pour coincer et

guider la balle. Et on retrouve une pédale de frein de chaque côté, pour pouvoir freiner quel que soit le pied mobilisé. Dans cette même logique, le passage des vitesses ne se fait pas au pied, mais au guidon. Au final, le coût de la préparation estimée à 300 € est dérisoire, mais reste à ajouter aux 9 000 € environ, du prix d'achat de la moto.

Sur la dalle de béton les huit joueurs de champ¹, obligatoirement juchés sur leur moto, s'affrontent le temps de la partie. Dans les cages, les gardiens sont à pied. En Motoball comme en Football, il y a des règles. Pas de hors-jeu, mais l'interdiction formelle pour un joueur de récupérer le ballon dans son camp et de filer seul vers le but adverse. Ceci pour limiter la vitesse de pointe, pour réduire les risques de collisions et favoriser le jeu. Une passe à minima dans la partie de son terrain est imposée aux joueurs, avant de partir à l'abordage du but adverse.

Une autre règle interdit à tout joueur de champ, de pénétrer dans la surface de hors-jeu, située juste devant la cage du gardien adverse. Une sorte de *no man's land* impénétrable, en tout cas théoriquement, comme le stipule le règlement... Imaginez, la tête du pauvre gardien quand, l'escadrille de l'équipe adverse plonge en piqué vers sa position, lancée sur des 250 TM 2-temps rageurs, à plus de 70 km/h ! Un moment de solitude on l'imagine, surtout quand leurs pieds armés de bottes s'apprêtent à frapper un lourd ballon de plus d'1 kg, et une circonférence comprise entre 119 et 126 cm. Transformant cette boule de cuir en un redoutable projectile contre lequel il ne

faut opposer, ni poignets un peu lâches, ni aucune dent, au risque de se faire bien mal.

Cette saison encore, huit équipes composent la « Ligue 1 » du Championnat (Élite 1, *NDLR*), avec les deux épouvantails que sont le Suma de Troyes et le MBCN de Neuville de Poitou. Et qui se partagent avec autant de gourmandise, que de frénésie, les titres depuis des années. Durant tout le Championnat qui s'étire de la fin du mois de mars jusqu'au début du mois d'octobre, les avalanches de buts vont s'enchaîner, comme les actions épiques.

Un sport engagé et engageant qui offre le plus clair du temps un sacré spectacle. Alors si vous en avez l'occasion, que vous soyez férus de sports mécaniques ou de Football, et même si vous êtes simplement curieux, on ne peut que vous encourager à aller découvrir cette discipline ô combien spectaculaire. En cette année de Coupe du Monde de la FIFA, pas besoin d'aller aux USA pour profiter du ballon rond ! Avec le Motoball, côté spectacle, c'est l'Amérique qui s'offre à vous...

RETROUVEZ LES ACTUALITÉS
DU MOTOBALL



¹ Les joueurs de champs sont les joueurs sur le terrain et à moto. À différencier du gardien qui reste cantonné dans sa surface.

MARC COMPAIN : 21 ANS DE MOTOBALL



Actuel capitaine du club de Neuville-de-Poitou (MBCN) et capitaine de l'équipe de France en 2025, Marc Compain joue sa dernière saison. Retour sur son parcours.

Comment choisit-on cette discipline ?

Le plus souvent c'est une histoire de famille qui mène les joueurs vers ce sport. Mon père en faisait, mes grands frères aussi, donc c'est assez naturellement que je m'y suis mis. C'est une particularité du moto-club de Neuville, nous avons créé une école. Tout le monde, dès l'âge de 6 ans, peut venir s'initier à la discipline. Même si personne dans ta famille ne fait de Motoball, si tu témoignes de l'intérêt, tu peux venir t'y essayer et si ça te plaît, le pratiquer.

Quelles sont les qualités pour être un bon pilote de Motoball ?

Il faut des qualités de pieds certaines, et une bonne tenue de balle, ça c'est primordial. Être capable d'enchaîner des manœuvres en gardant le ballon, mais aussi avoir une bonne condition physique. Être bien gainé, et puis avoir la vision du jeu. Sentir le jeu, c'est capital.

Au niveau pilotage, tu dois maîtriser l'ensemble de la palette : tu dois savoir freiner, accélérer, et être capable de dépasser la peur de la vitesse. Parce que les contacts, même s'ils sont le plus souvent involontaires, peuvent parfois être assez violents.

Vous vous êtes souvent blessé au cours de votre carrière ?

Non, rien de bien grave. Je me suis fracturé un scaphoïde et l'auriculaire gauche. Ce qui m'est arrivé le plus souvent, ce sont des blessures musculaires.

À la base, vous préférez la moto ou le Football ?

Je suis avant tout un passionné de Football, la moto me sert à me déplacer, et c'est le piment qu'on a en plus du Foot. Piloter une moto, ça enrichit la palette. Mais c'est toujours l'aspect du ballon qui prime. Le joueur qui marque des buts est toujours mieux considéré que le bon pilote.

En Motoball, les meilleurs profils viennent déjà du foot, c'est là que tu développes ton œil, l'art de la stratégie. Par exemple, mon frère a fait beaucoup de Football et est venu sur le tard au Motoball, à 18 ans. Ça ne l'a pas empêché 5 ans plus tard d'intégrer l'équipe de France. Le Motoball c'est un sport collectif, la moto c'est individuel. D'où l'importance d'avoir pratiqué le Foot pour savoir jouer en équipe.

Parlons stratégie : tout le monde attaque, et tout le monde défend ?

Oui c'est ça, les quatre joueurs de champ attaquent et défendent. Il n'y a pas de postes attribués par principe, mais il y a des appétences. Certains sont plus des attaquants dans l'âme, et d'autres des défenseurs.

Quel esprit règne dans le Motoball ?

Je dirais qu'on est proche de l'esprit du rugby. On se met des « pêchons » pendant le match, mais à la fin de chaque rencontre, on mange tous ensemble. C'est un rituel ! Il y a un esprit noble dans le Motoball, et il faut que ça perdure. Même s'il y a de l'animosité avec certains clubs, ou des tensions pendant les matchs. On s'attache à conserver ce côté chevaleresque.

Et puis il n'y a pas d'argent pour les joueurs dans notre discipline. Du moins pour 99 % d'entre nous. Il n'y a qu'un seul joueur payé, et qui joue à Troyes. Nous sommes pris en charge pour tous les frais, on veut juste que ça ne nous coûte pas et que l'argent soit investi pour améliorer nos performances. Le club fait de gros efforts : à Neuville, l'argent sert le sport !

À 34 ans, vous allez bientôt prendre votre retraite sportive. Quel regard portez-vous sur votre carrière ?

Mes 21 ans de Motoball auront été une aventure humaine incomparable, c'est déjà ça ce que je retiendrai. Une passion partagée, les copains, toutes ces émotions, la chance d'avoir pu jouer avec mes frères, les titres de champion d'Europe avec l'équipe de France, le capitanat en 2025, les titres avec mon club de Neuville que je n'ai jamais quitté. Tout ça me donne le sentiment d'une carrière accomplie. Que du bonheur !



Un peu d'Histoire

C'est en Angleterre, dès **septembre 1923**, que l'on retrouve des référence du premier match de Motoball. Une discipline qui rencontra immédiatement le succès, au point de rapidement s'exporter et de devenir, dès les **années 30**. Elle devient phare en France à l'époque avec des villes comme Dijon, Saint-Étienne, Nice, Nevers, Avignon ou Carpentras.

Si au départ les matchs se jouent à six, et la cylindrée des motos est plus ou moins libre, dans les **années 50** on en vient à normer les choses. Limitant les joueurs de champ à quatre (plus un gardien de but), les motos à 250 cm³, découpant la durée des matchs en quatre ¼ temps de 20 minutes (deux fois 25 minutes précédemment), et remettant **dès 1966** le gardien sur ses jambes plutôt que sur ses roues.

Si la mainmise mondiale sur la discipline est à mettre au crédit des Russes, **l'équipe de France** se classe dans les trois premières nations. Surtout, depuis la guerre en Ukraine, étant donné que la Russie ne peut plus concourir. C'est désormais la France et l'Allemagne qui se partagent les lauriers sur la scène européenne, lors du **Championnat d'Europe des Nations (CEN)** organisé par la Fédération Internationale de Motocyclisme (FIM).

Dans l'hexagone, sportivement le Motoball s'articule autour de **trois Championnats** : Élite 1, Élite 2 et U18. **Élite 1** regroupe les huit meilleures équipes de France, et **Élite 2** compte sept équipes. En fin de saison, le système de montées et descentes fait que la dernière équipe d'Élite 1 passe première en Élite 2, et que la première d'Élite 2 devient la dernière Élite 1 pour l'année suivante. Quant à **U18**, ce sont onze équipes, réservées aux moins de 18 ans.



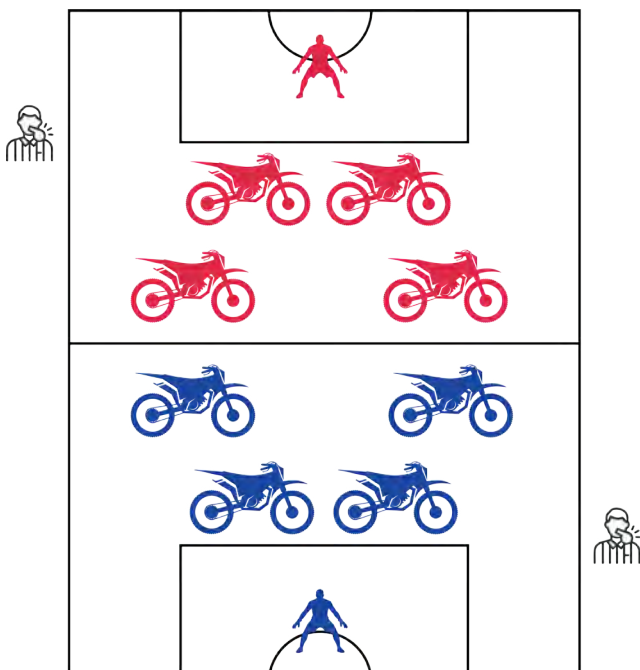
Les règles du jeu

Chaque équipe compte **quatre joueurs de champ** sur des motos et un **gardien de but** à pied. La **progression du ballon** se fait au pied sur l'ensemble du terrain, excepté dans la **zone de hors-jeu**. Celle-ci entoure la **cage du gardien** (7,42 m de large, 2,44 m de haut, et une profondeur d'environ 5,5 m) et aucune moto ne peut y pénétrer, le gardien lui n'a pas le droit d'en sortir. La **surface du terrain** est similaire à celui au Football : avec une longueur comprise entre 85 et 110 mètres, et une largeur comprise entre 45 à 75 mètres.

La **partie** est découpée en quatre ¼ temps de 20 minutes, chacun espacé par 10 minutes de pause. Comme au Football, est **déclarée vainqueur**, l'équipe qui aura mis au moins un but de plus que l'équipe adverse, à la fin du temps réglementaire ou après les prolongations.

Deux arbitres à pied et postés chacun dans une partie de terrain, ont la charge de faire respecter le **règlement**. En fonction des fautes commises et de l'endroit sur le terrain, comme au Football, coup-francs et penaltys sont accordés, avec la possibilité de mettre des cartons pour accompagner la sanction.

Quatre cartons existent : le vert pour une sortie de 5 minutes avec remplacement, le jaune pour une sortie de 5 minutes sans remplacement, le bleu avec expulsion du joueur et remplacement autorisé au bout de 5 minutes, et le rouge qui expulse aussi un joueur mais sans son remplacement.





INTERVIEW

Shorty Rider : Des bottes pensées par et pour les motardes

Texte : Katia Saighi
Photos : Eugénie Roca, XISRAW

Passionnée de moto depuis l'adolescence, Eugénie Roca trace sa route à sa manière. Avec sa marque Shorty Rider, elle transforme un problème vécu par de nombreuses motardes en une solution concrète. Elle revient sur son parcours, sa pratique de la moto et son engagement pour un équipement plus inclusif.

Pouvez-vous vous présenter et nous raconter votre lien avec la moto ?

J'ai commencé la moto très jeune, vers 14 ans en pleine montagne dans les Pyrénées-Orientales où ma 50 cc était le seul moyen de me déplacer. Dans mon groupe d'amis, j'étais la seule fille, entourée de garçons passionnés de moto et de rugby. Pour mes études, je suis partie ailleurs et j'ai un peu laissé tomber le deux-roues parce que je n'avais pas l'occasion de rouler mais ça me manquait.

Quelle est votre pratique de la moto ?

Depuis l'obtention de mon permis moto





Eugénie Roca et Marine Fondin. Présentation du premier modèle de la botte lors du salon du 2 roues de Lyon 2026. (De gauche à droite)

en 2018, je roule régulièrement, moins depuis ces quatre dernières années puisque je travaille à domicile, car je ne l'utilise plus pour aller au travail. Elle fait néanmoins toujours partie intégrante de ma vie. Mon copain, qui est passionné, m'a véritablement fait découvrir cet univers.

Je roule actuellement sur une sportive, une Ducati Panigale V4 S modèle 2025. En hiver je roule peu et elle reste en hivernage. Je pratique essentiellement pendant les beaux jours et je suis une adepte de la piste. Comme beaucoup, la moto est avant tout un plaisir.

Vous êtes présente sur les réseaux sociaux sous le pseudonyme patufeta_bike. Quel rôle jouent-ils dans votre quotidien ?

Je crée des vidéos depuis l'âge de 10 ans, ce qui m'a naturellement menée vers le cinéma et l'audiovisuel. C'est mon copain qui m'a encouragée à me lancer sur les réseaux sociaux. Aujourd'hui, ils occupent une place importante

dans mon quotidien car la création de contenu demande beaucoup de temps et de réflexion. Ma communauté grandit chaque jour et j'en suis épanouie. Même si je ne me considère pas comme une influenceuse, je collabore avec certaines marques.

“ Pour moi, c'était essentiel que ces bottes soient pensées *par des motardes, pour des motardes.* ”

Sur YouTube, je propose notamment des comparatifs moto, comme celui des KTM Super Duke. C'est un format que je vais développer avec la marque Ducati car la communauté y est très attachée. Avec mes 270 000 abonnés, j'essaie de maintenir une relation simple et sincère.

On n'a pas tous les mêmes motos ni les mêmes pratiques, mais nous partageons une passion commune et cette sensation de liberté propre à la moto. J'aime partager mon expérience et mon quotidien et constater que beaucoup de personnes s'y reconnaissent.

Vous avez créé Shorty Rider, une marque de bottes de moto. Pouvez-vous nous raconter la genèse de sa création ?

L'idée est née il y a environ quatre ans, à partir d'un problème très concret que je rencontrais moi-même car je mesure 1,58 m. J'avais essayé des bottes à talon pour gagner en hauteur, mais à moto, la pointe du pied ne touche pas le sol.

Comme beaucoup de femmes, je faisais alors rabaisser mes motos ou je cherchais des solutions adaptées à ma taille. J'ai notamment testé des baskets à semelles réhaussées, efficaces mais peu sécurisées... Donc je me suis dit : il faut que j'invente une botte avec une semelle



réhaussée pour qu'on puisse gagner en stabilité tout en prenant quelques centimètres. J'en ai parlé autour de moi, j'ai fait une étude de marché, lancé des sondages auprès de motardes et les retours ont été immédiats !

Le projet a réellement pris forme lorsque j'ai rencontré Marine Fondin lors d'un rassemblement moto. Designer industriel et motarde, elle rencontrait exactement les mêmes problématiques. Pour moi, c'était essentiel que ces bottes soient pensées par des motardes, pour des motardes. De mon côté, je me suis penchée sur la fabrication, en tenant absolument à produire en Europe, notamment au Portugal. Après deux ans de travail, nous avons présenté un premier prototype au Salon du 2 Roues de Lyon en 2026.

Le lancement des bottes Rise Queen 001 s'est fait via une prévente sur la plateforme Ulule. Nous avons même dépassé notre objectif initial de 100 préventes pour atteindre 115. Ces précommandes servent à financer les moules de la semelle, qui représentent un investissement important.

Les réseaux sociaux ont joué un rôle déterminant. Avec une communauté de 270 000 personnes, la mobilisation a été immédiate. Sans eux, le projet n'aurait

clairement pas vu le jour. C'est un sujet qui concerne aussi bien les femmes que les hommes. Beaucoup ont acheté les bottes pour leur compagne, leur mère ou leur sœur.

Aujourd'hui, je pense qu'on ne devrait plus avoir à rabaisser une moto. C'est une intervention qui impacte l'équilibre et les suspensions. L'équipement rehaussant est une solution plus simple, plus accessible et utilisable sur toutes les motos.

La moto est perçue comme un univers très masculin. Comment vivez-vous votre place en tant que femme dans ce milieu ?

Quand j'ai commencé la moto en 2018, il y avait moins de femmes qu'aujourd'hui. Maintenant, les femmes sont de plus en plus nombreuses à passer le permis moto et je trouve ça génial.

Je n'ai jamais eu de difficulté particulière, car j'ai toujours évolué dans des milieux très masculins. Dans la moto, c'est parfois quitte ou double : soit on est chouchoutée, soit on peut être critiquée. Mais honnêtement, dans mon expérience, les femmes suscitent surtout de l'admiration et de la curiosité, bien plus que des remarques négatives. J'ai eu une seule mauvaise expérience lors de l'obtention de mon permis A et de mon changement de moto. Un vendeur a essayé

de me décourager en prétendant que je ne pouvais pas choisir une moto plus puissante et que ce n'était pas fait pour moi. Heureusement, je sais ce que je veux et ce que je vau. Par ailleurs, j'ai la chance d'être bien entourée et soutenue. Aujourd'hui, je peux dire que les femmes ont totalement leur place dans la moto.

Mon projet de bottes s'inscrit dans une évolution des mentalités. Pendant longtemps, l'équipement des femmes était limité et peu adapté. Aujourd'hui, les mentalités changent, les marques commencent à suivre, et il y a un vrai besoin. Beaucoup de moto-écoles m'ont contactées et seraient intéressées pour faire des partenariats. Le but, c'est aussi de dire aux femmes : « Vous pouvez rouler et vous avez aussi votre place. »

À l'origine, Shorty Rider est pensé pour les femmes, mais des hommes s'y intéressent également. Comment l'expliquez-vous ?

On parle souvent de la taille des femmes, parce qu'en moyenne, elles sont plus petites que les hommes, c'est un fait. Mais dès le début du projet, je savais que je ferais aussi un modèle homme. Quand j'ai sorti le modèle femme, le développement d'un modèle homme l'année suivante était déjà prévu. Dès le lancement, j'ai d'ailleurs eu beaucoup de retours d'hommes qui me disaient :



CARACTÉRISTIQUES DES BOTTES



- Semelle rehaussée de 5 cm
- Renforts aux malléoles`
- Sous-pied antidérapant
- Haute résistance à l'abrasion
- Certifiée norme NF EN 13634
- Cuir de qualité
- Extérieur déperlant
- Bande réfléchissante pour une meilleure visibilité nocturne

**EN SAVOIR
PLUS :**



« Et nous ? Parce qu'on galère aussi... ». Ce n'est pas uniquement une question de genre, mais de morphologie et de type de moto. Les motos sont de plus en plus hautes, notamment les trails. J'ai rencontré plusieurs hommes qui m'ont exposé leurs difficultés notamment lors du salon du 2 Roues de Lyon. La problématique est plus que réelle pour les hommes de moins d'1,70 m qui se retrouvent sur la pointe des pieds et en difficulté à l'arrêt. Et, contrairement à ce qu'on pourrait penser, même des hommes d'1,75 m voire 1,80 m m'ont précisé qu'un modèle homme les intéresserait.

J'ai même eu des demandes pour des enfants, car eux aussi peuvent rencontrer des difficultés selon la moto. Dès le départ, le projet a donc été pensé de manière évolutive. Le modèle femme restera spécifique, notamment esthétiquement. Le modèle homme, prévu ensuite, sera plus de type *ranger*, mais toujours avec une semelle rehaussée. Finalement, le produit a une portée assez universelle.

Plus largement, j'aimerais également développer des accessoires de moto plus inclusifs, adaptés à toutes les morphologies. Aujourd'hui, certaines personnes ne trouvent pas d'équipement qui leur va vraiment et roulent avec du matériel non homologué, ce qui est dangereux. Avec Shorty Rider, l'idée est de proposer

des équipements mieux adaptés, sans passer par du sur-mesure. C'est une vraie continuité du projet des bottes.

Quelles sont vos prochaines actualités ?

Concernant Shorty Rider, la prochaine étape est le prototype final. Il va d'abord être homologué, puis testé. Une fois toutes ces phases terminées, les bottes seront envoyées aux acheteurs qui ont précommandé, normalement autour de juillet 2026. Ensuite, à la fin de l'été, elles seront disponibles à la vente sur le site internet Shorty Rider, avant d'envisager une distribution en boutique. L'objectif est qu'à la fin de l'année, le produit commence également à être distribué en magasins physiques. En parallèle, on va réfléchir au développement de petits accessoires, pour proposer d'autres produits et commencer à travailler sur le modèle homme.

En parallèle, je fais beaucoup de sessions sur piste, que j'aime particulièrement filmer et partager avec ma communauté. Je collabore régulièrement avec la marque Ducati, qui me prête souvent des motos pour réaliser des comparatifs. Cela me permet de créer de nombreux contenus, notamment des vidéos YouTube que je partage sur mes réseaux sociaux *via* mon compte patufeta_bike.



INTERVIEW

Rénovations : L'Ancienne en héritage

Texte : Anne-lise Parlant

Photos : Collections Atelier des Coteaux et LL Classic Cars



Au-delà de la passion, les véhicules anciens représentent un patrimoine à préserver et à transmettre. C'est le pari que relève Laurent Lefebvre, gérant de deux entreprises complémentaires : d'un côté LL Classic Cars, spécialisée dans la vente de voitures de collection très haut de gamme, et de l'autre l'Atelier des Coteaux, référence mondiale de la restauration d'anciennes.

L'Atelier des Coteaux : Rénovations et sur mesure.

Pouvez-vous nous raconter la création de l'Atelier ?

Je suis la troisième génération de ma famille à exercer cette activité. Tout a commencé avec mon grand-père, qui a ouvert son premier garage à l'âge de 24 ans. Mon père a commencé à travailler avec lui dès l'âge de 13 ans. Quant à moi, j'ai grandi dans cet univers dès mon



Laurent Lefebvre. Les plus belles voitures de collection s'exposent au showroom de l'Atelier des Coteaux. (De gauche à droite)

plus jeune âge, bercé par les effluves d'essence et de cuir.

À l'origine, c'était un petit garage intégré à la maison familiale, en région parisienne. Au fil du temps, les structures se sont agrandies. Dans chacun de nos garages, il y a toujours eu un pôle dédié à la restauration de véhicules anciens, car l'ADN de notre famille a toujours été la préservation du patrimoine automobile. Pourtant à l'époque, ce n'était pas à la mode et les voitures n'avaient pas autant de valeur qu'aujourd'hui. Mais mon père s'efforçait de les maintenir en état de fonctionnement, avec les moyens disponibles, et qui étaient très différents de ceux dont nous disposons aujourd'hui.

Vers la fin des années 1980, avec l'arrivée des premiers véhicules électroniques, il a décidé de se consacrer uniquement aux voitures anciennes. Au début des années 1990, il a créé une structure entièrement dédiée à leur restauration. C'est à cette période que les réglementations sont de-

venues plus strictes, rendant la gestion d'un garage plus complexe. Notamment en raison des produits polluants utilisés pour la carrosserie. Les peintures d'alors étaient beaucoup plus solvantées qu'aujourd'hui. Ces contraintes ont conduit mon père à s'installer dans l'Aisne (Hauts-de-France), à quelques kilomètres du site actuel de l'Atelier des Coteaux. Et moi, j'ai repris les clés de l'entreprise fin 2025.

Pourquoi était-ce évident pour vous de reprendre le relais de l'histoire familiale ?

Cela n'a jamais vraiment été une question pour moi. Il y a dix ans, j'ai fondé la société LL Classic Cars, basée au Luxembourg et spécialisée dans la vente de voitures de collection très haut de gamme. Mon objectif initial était de créer cette structure commerciale en complément de l'Atelier des Coteaux, pour proposer une offre complète à nos clients, allant de la restauration (via l'Atelier des Coteaux) à la vente (via LL Classic Cars), et pouvoir être leur unique interlocuteur du début à la fin.

Pouvez-vous nous présenter l'Atelier des Coteaux ?

Aujourd'hui, c'est l'un des plus grands ateliers de restauration en Europe, avec une superficie d'environ 6 000 m². L'atelier couvre en interne l'intégralité des métiers de la restauration. Tout le processus est réalisé sur place, à l'exception de deux postes que nous externalisons : le chromage en raison de sa nature chimique, et la rectification des moteurs qui est confiée à un spécialiste. Ce sont des savoir-faire très spécifiques qui nécessitent des machines et une expertise particulière.

Quels sont les différents métiers de votre atelier de restaurations ?

L'Atelier regroupe plusieurs grands métiers portés par une équipe de quinze salariés. Les principaux pôles sont la mécanique, la carrosserie et la sellerie. Dans le domaine mécanique, nous avons aussi bien des mécaniciens débutants, en charge des petites révisions, que des



“
Lorsqu'on aborde une
voiture inconnue, **il y
a plus d'imprévus et
de points à anticiper.**
Chaque projet devient
alors un véritable défi.”

experts capables de remonter entièrement un moteur et de l'optimiser. Il y a aussi des diagnostiqueurs, capables d'identifier les problématiques d'un véhicule en fonction de son modèle, de son année de fabrication, ou encore de son kilométrage. Sur les voitures analogiques par exemple, une même problématique peut avoir de nombreuses causes différentes. Cela va dépendre de la marque ou du modèle, et c'est là que le savoir-faire de nos experts fait la différence.

C'est la même chose pour la carrosserie. Les compétences vont également du carrossier traditionnel pour les réparations classiques, au tôlier-formeur qui est capable de fabriquer une pièce sur-mesure à partir d'une tôle plate. Il y a aussi des préparateurs en peinture qui interviennent jusqu'à l'application de la couleur, puis des peintres chargés de la mise en peinture et du vernissage. Enfin, il y a le pôle de finition, appelé le pôle « illustré », qui polit la peinture pour obtenir une surface parfaitement brillante.

Nous avons également des spécialistes du *detailing*¹ qui apportent aux voitures restaurées une finition esthétique op-

timale, jusque dans le moindre détail. Il y a aussi des électriciens qui doivent tout démonter pour recréer un faisceau électrique complet, conforme aux spécifications d'origine, tout en utilisant des matériaux modernes, mais selon les méthodes et l'esthétique de l'époque. Parfois, nous faisons également appel à des ébénistes, lorsque nous travaillons sur des voitures dotées d'une structure en bois.

Quels sont les types de véhicules que vous restaurez principalement ?

Notre réputation repose principalement sur nos restaurations d'Anglaises (Aston Martin, Jaguar, ou Austin), mais nous sommes capables de restaurer tout type de véhicule. On cherche toutefois à se spécialiser sur certains modèles afin de maîtriser parfaitement le processus dans le respect du budget et des délais vus avec le client.

Lorsqu'on maîtrise un modèle de voiture, après diagnostic, on peut estimer précisément, à l'heure près, le temps de travail nécessaire et le coût global. Au départ, toutes les voitures semblent en bon état, mais une fois décapées, on découvre

¹ Le soin du détail grâce à des outils et techniques qui apportent une finition haut-de-gamme au véhicule.



LL Classic Cars et ses voitures haut-de-gamme s'adresse aux passionnés de collection du monde entier.

souvent des volumes de travaux bien plus importants. Lorsqu'on aborde une voiture inconnue, il y a plus d'imprévus et de points à anticiper. Chaque projet devient alors un véritable défi.

LL Classic Cars : Achat et vente d'Anciennes.

Pouvez-vous parler de votre autre entité ?

Comme j'ai grandi dans le monde des Anciennes, pour moi LL Classic Cars était la suite logique à l'Atelier des Coteaux. Quand je l'ai créé, il y a dix ans, mon objectif était d'être l'unique interlocuteur du début à la fin. Avec cette nouvelle entité, nous pouvons proposer une offre complète à nos clients : de la restauration avec l'Atelier des Coteaux, jusqu'à l'achat-vente avec LL Classic Cars. Cette société spécialisée est basée au Luxembourg, un emplacement stratégique au cœur de l'Europe. Notre showroom de 1300 m² accueille une cinquantaine de voitures en stock, et offre une gamme très variée aux collectionneurs européens. Des collectionneurs me contactent pour que je trouve une voiture rare qu'ils recherchent ; souvent elle est impossible

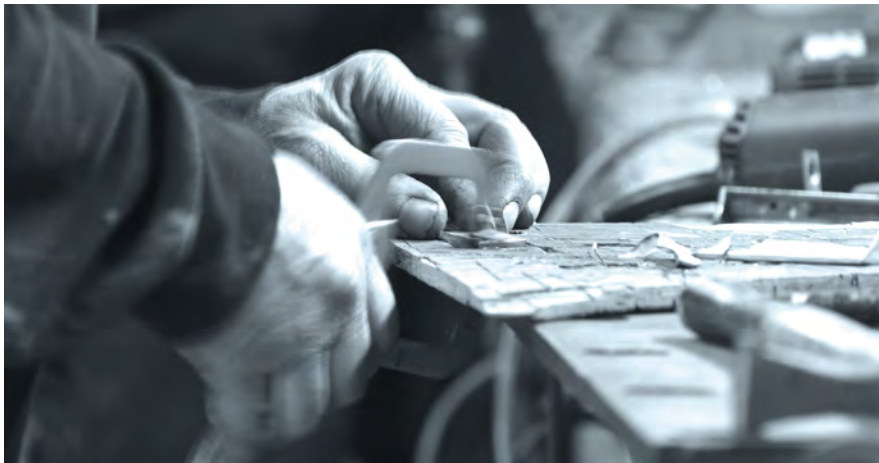
à trouver sur Internet ou dans les petites annonces. Et à l'inverse, on travaille également pour d'autres passionnés qui souhaitent revendre leurs véhicules d'exception. Pour accéder à des voitures de prestige, notre expertise fait la différence, car nous faisons la passerelle avec le *off-market*.

Quelle est votre méthode pour trouver ces véhicules introuvables ?

Il n'y a pas de technique en réalité. Tout repose sur l'humain et sur le réseau. Dans les univers du haut-de-gamme tout se joue avec un réseau de partenaires de confiance. Personnellement, j'ai une maîtrise des voitures anglaises, mais on ne me contacte pas uniquement pour ça. Les gens savent qu'on est présents sur ce marché depuis trois générations et qu'on a bâti un portefeuille au niveau international sur différents modèles. Si un passionné recherche une Bugatti très spécifique, je n'ai que trois personnes dans le monde à appeler. Pour une Ferrari particulière, cinq, et ainsi de suite. En fait, ce réseau de spécialistes est extrêmement compliqué à bâtir ou entretenir. Il ne se maintient que sur la confiance et surtout sur une discrétion absolue.



Intérieur cuir et carrosserie de teinte brune, pour cette Porsche 356 Super 90 Cabriolet, restaurée par l'Atelier des Coteaux pour LL Classic Cars.



De haut en bas : Restauration sur mesure par les experts de l'atelier. Une Porsche 911 et une Jaguar XK120, qui réalisent des phases de roulage sur le Circuit de Folembay (02) afin de contrôler les rénovations.

“ Si un passionné recherche une Bugatti très spécifique, **je n'ai que trois personnes dans le monde à appeler**. Pour une Ferrari particulière, cinq... ”

Comment vous faites-vous connaître auprès de la clientèle ?

Cela se fait de différentes façons. Déjà, l'entreprise existe depuis plusieurs décennies, c'est un énorme travail qui a été fait en amont, qui ne repose pas uniquement sur notre nom et notre notoriété. On doit donc conserver un niveau de qualité constant et surtout le faire savoir. Cela passe notamment par les salons, qui permettent de rencontrer les passionnés, où ils découvrent nos voitures et notre savoir-faire en rénovation. Mais il y a aussi la communication, les réseaux commerciaux, les médias etc. Notre équipe construit des actions dans l'objectif d'assurer une présence qualitative dans le monde entier.

L'avenir du groupement.

Quelle est votre clientèle ?

Elle est très internationale, je dirais à 80% européenne : France, Belgique, Luxem-

bourg, Allemagne, Italie, Espagne principalement. Un peu en Angleterre et un peu le reste du monde. Et ensuite, évidemment, il y a leur capacité financière, nos clients sont des personnes qui ont les moyens de s'acheter les voitures qu'on vend. Et il faut aussi pouvoir s'offrir une restauration complète d'un véhicule qui va prendre 2 000 heures.

Le profil type est large et il s'élargit avec les nouvelles générations d'acquéreurs. Certains sont collectionneurs depuis 50 ans, et viennent avec la génération suivante qui hérite de ce patrimoine et de leur passion. Il y a aussi une nouvelle clientèle, depuis cinq ou six ans, beaucoup plus jeune et avec un réel intérêt pour les voitures de collection. Auprès d'eux, nous réalisons un vrai travail de conseil pour les aider à faire le bon choix.

Vous voyez aussi des nouvelles tendances qui émergent ?

Ce qu'on voit depuis maintenant 10-15 ans, c'est que les gens sont ouverts aux améliorations. Par exemple, les anciennes ne sont plus forcément totalement adaptées aux usages d'aujourd'hui. Avant dans la société, il n'y avait pas de problèmes d'embouteillages ou de longs trajets. Maintenant votre véhicule ancien va surchauffer s'il se retrouve bloqué dans les embouteillages. Donc on est un peu obligés d'adapter les voitures aux conditions de circulation actuelles. Les clients font aujourd'hui environ 6 000 km par an avec leur voiture, donc évidemment, leur besoin n'est plus le même. On doit donc amener des éléments de confort et de sécurité qui n'étaient pas prévus au départ.

Se pose alors la problématique du fameux *Matching Number*² qui garantit l'authenticité d'un véhicule. Pour cela, le véhicule ne doit pas subir de modifications majeures ou de remplacement de pièces provenant d'autres véhicules ou fabriquées plus tard. Cela signifie que les numéros de série des principaux composants, comme le châssis, le moteur et la boîte de vitesses, correspondent à ceux d'origine, qui sont indiqués par le constructeur lors de la fabrication.

Sauf que pour améliorer la sécurité, adapter les véhicules anciens pour leur donner accès à la circulation de notre époque et pour éviter la surchauffe, notre Atelier doit modifier les pièces d'origine.

² Les numéros de moteur et de la boîte, concordent au numéro de châssis du véhicule. Ce système d'authenticité permet un argument de vente.



Ce qui pose la question de l'authenticité. Grâce à notre expertise, nous avons résolu ce problème à travers nos améliorations sur-mesure. Elles restent néanmoins réversibles, pour pouvoir revenir à l'état initial si le propriétaire le souhaite. Chaque pièce est adaptée, sans toucher aux fixations d'origine, et on rend toujours les pièces d'origine avec la voiture, ce qui permet de garder le *Matching Number*.

Quels sont les plus gros défis que vous rencontrez au quotidien ?

Ce qui peut être problématique dans le métier de restaurateur, c'est la dépendance aux prestataires externes, car on ne peut pas vraiment maîtriser la qualité si on ne le fait pas soi-même. Avec le temps, et le développement progressif de l'Atelier des Coteaux, on a résolu tous ces défis techniques en intégrant complètement le processus en interne.

Notre vrai défi actuel, c'est le recrutement. C'est d'ailleurs un enjeu critique pour toute entreprise. Il est difficile de trouver des personnes possédant les compétences précises qu'on recherche. On commence par recruter des profils très qualifiés et on les forme afin qu'ils atteignent nos standards, car la restauration automobile est très spécifique. Par exemple, pour une restauration d'une Jaguar Type E, on ne contacte pas Jaguar pour obtenir une pièce d'origine. Ce sont nos tôliers-formeurs qui

façonnent eux-mêmes une tôle à la main qui correspond parfaitement à la pièce à remplacer. Ce travail se fait dans le respect des règles de l'art, à l'ancienne, et cela requiert du temps pour former ces artisans.

En ce moment, nous sommes activement en recherche de talents pour développer et faire évoluer nos équipes. Il nous manque entre trois et cinq employés, notamment dans les domaines de la mécanique, de la carrosserie et de la sellerie.

Après plus globalement, le défi majeur, c'est que le marché de l'automobile s'internationalise et que la demande en Anciennes augmente. Par conséquent, notre ambition, est de continuer notre croissance de manière plus internationale.

Quel conseil donneriez-vous à quelqu'un qui souhaite restaurer son propre véhicule ancien ?

Le seul conseil que je pourrais donner à quelqu'un qui veut restaurer entièrement son véhicule, c'est de ne pas le faire seul. Si vous faites éventuellement partie d'un Club de passionnés dont l'un des piliers est justement d'accompagner une restauration entre copains, là oui, clairement, vous pouvez vous lancer.

La problématique de la restauration, c'est que les personnes voient ça de façon romantique. Une restauration complète,

c'est 100% de chances d'aller dans le mur. On pense pouvoir facilement s'acheter un véhicule à restaurer, mais ça n'arrive jamais. C'est un métier qui requiert beaucoup de temps et de compétences. Ce que vous imaginiez comme budget au départ n'est jamais la réalité, parce qu'il y a des imprévus. Et donc, le projet sympa du départ devient la voiture abandonnée depuis 8 ans, qui prend de la place pour rien dans le garage. Donc c'est rarement un plan qui se finit bien si on souhaite s'y atteler seul.

En revanche, si c'est juste une petite réparation ou un entretien pour vérifier que la voiture fonctionne, il n'y a aucun problème. Comme ce sont des voitures anciennes avec une mécanique simple, on peut apprendre les compétences nécessaires assez rapidement.

RETROUVER LEURS ACTUALITÉS

ATELIER DES COTEAUX :



LL CLASIC CARS :



CONSEILS

Les clés de la Rénovation

Texte : Stéphane Cohen/Santa Cruz Media

Photos : Pexels

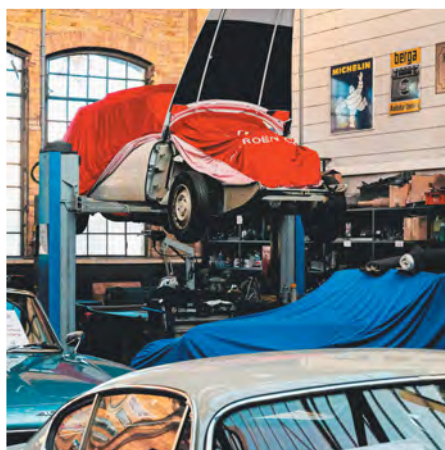
Astuces, solutions économiques, pièces détachées, entretien et valorisation : voici quelques bases pour optimiser la durée de vie de votre ancienne...

Option 1 : Laisser faire les Pros.

C'est une formule plus coûteuse, voire très onéreuse, mais elle est **bien plus rassurante** ! De plus, l'achat d'une épave au prix de la ferraille, associé aux coûts de rénovation, peut parfois se révéler équivalent, voire inférieur à l'achat d'un véhicule en très bon état... À vous de trouver la solution la plus adaptée à votre budget.

Dans tous les cas, la « formule » professionnelle ne manque pas d'atouts ni de bonnes adresses. La FFVE (Fédération Française des Véhicules d'Époque) conseille, effectue des **démarches administratives**, répertorie tous les clubs et professionnels des métiers d'art liés à la restauration (mécanique, carrosserie, sellerie...). Pour des travaux de qualité, privilégiez les artisans bénéficiant du **label EPV** (Entreprise du Patrimoine Vivant). Marque de reconnaissance décernée par l'État, qui distingue les entreprises françaises aux savoir-faire industriels et artisanaux d'excellence.

Les professionnels de la restauration offrent un avantage de taille : celui de garantir un **carnet d'entretien complet** et, cerise sur le gâteau, de retrouver les pièces d'origine. Car sur ce point, l'historique est devenu un **critère de valorisation** essentiel et ces pièces d'origine apportent une réelle plus-value par rapport à un *restomod* (véhicule restauré avec des pièces modernes). Petit plus : faites estimer votre véhicule par un **expert** afin d'en connaître la valeur précise.





Option 2 : Se retrouver les manches.

La rénovation maison est la solution la plus économique pour entretenir votre voiture de collection, mais aussi celle qui requiert le plus de patience et de passion. Il faut préalablement établir un **budget** et s'y tenir (comptez entre 5 000 à 15 000 € pour une restauration complète). Pensez aussi **planning** : trois à cinq années sont souvent nécessaires pour rénover soi-même une « sortie de grange » et la montagne peut rapidement sembler trop haute... Mais si les mains dans le cambouis ne vous font pas peur, alors foncez ! Le CNVA (Conservatoire National des Véhicules Anciens) propose des **stages de formation** mais aussi des bons-cadeaux sur un ou deux jours sous la forme d'**ateliers thématiques** (découverte, démontage, moteur, carrosserie...) en Île-de-France et dans le PACA.

Les **clubs de passionnés** peuvent également vous aider à résoudre de nombreux problèmes. Échanges, conseils, retours d'expérience : on a tout à gagner en y adhérant. Certains clubs possèdent même des **outillages** d'origine, confiés par des marques (c'est le cas du Méhari Club de France) et sont en mesure de fabriquer eux-mêmes des pièces neuves ! L'outilage, justement... Pas besoin de monter son propre garage : de nombreuses **associations locales** proposent ponts et outils à la location à l'heure, et même la présence d'un mécanicien pour vous donner un coup de main.

Les **pièces détachées** vont rapidement s'installer au cœur de votre rénovation. Plus le modèle est rare et ancien, plus les recherches seront longues et parfois pénibles : votre impatience peut même se transformer en résignation. Mais des plateformes comme eBay Motors regorgent d'**annonces de vendeurs** du monde entier. Utilisez des filtres de recherche précis (numéro de pièce, modèle, année, etc.) et comptez sur votre ténacité. Selon votre modèle, comptez aussi sur un peu de chance. La recherche sera plus facile si vous roulez en Peugeot 205 qu'en Simca 1000.

“
Lors de l'achat de
votre véhicule, privilégiez
**les modèles conforme
à l'origine.**”



DOSSIER

Mecum Auctions : La passion XXL

Texte : Stéphane Cohen / Santa Cruz Media

Photos : Mecum Auctions, Stéphane Cohen/Santa Cruz Media



Les enchères géantes de la maison Mecum écoulent des milliers de véhicules vintage chaque année. C'est une institution en Amérique du Nord. Reportage au pays de la démesure et du dieu Dollar.

Physique d'acteur, coiffé d'un Stetson, un micro à la main, un marteau dans l'autre, le commissaire-priseur Matt Moravec s'avance sur l'estrade. Nous sommes au cœur de l'immense NRG Center de Houston au Texas (USA). « Ladies and gentlemen... ». Le show peut commencer ! Pendant une demi-heure, dans un débit frénétique au rythme des voitures qui défilent sur le tapis rouge, ce beau gaillard à la voix syncopée va animer les enchères automobiles comme un artiste se donne en spectacle, face à des centaines de personnes conquises. Parmi elles, beaucoup de gens d'un certain âge, souvent accompagnés de leurs enfants ou petits-enfants ébahis, retrouvent une seconde jeunesse.



Matt Moravec, commissaire-priseur. Parmi les voitures en vente lors de la vente de Houston : une Chevrolet Impala 1958 et une Pontiac Bonneville 1958. (De gauche à droite)

“
Nous sommes un peu
les chefs d'orchestre de
cette symphonie géante.”

On se croirait dans une foire au bétail ! Des clameurs retentissent de tous les côtés : ce sont les crieurs, désignant bruyamment chaque main qui se lève et qu'un œil non averti ne verrait même pas. 80 000... 82 000... puis soudain 100 000 dollars ! Les acheteurs présents se disputent une magnifique Corvette 1958. Pendant qu'une trentaine d'autres enchérisseurs sont pendus à leur téléphone aux quatre coins des USA, les yeux rivés sur leur téléviseur, car les Mecum Auctions sont devenues un événement diffusé en direct sur la chaîne sportive ESPN+ !

C'est d'ailleurs le début de la couverture télévisée des enchères qui a sauvé le groupe, puis fait sa fortune. Jusqu'alors, 90 % des acheteurs étaient des concessionnaires automobiles qui revendaient ensuite les véhicules localement. Mais beaucoup firent faillite lors de la récession de 2008. Les survivants profitèrent de la toute récente diffusion des Mecum Auctions à la télévision pour proposer leurs véhicules et c'est ainsi que l'entreprise s'est mise à vendre directement au grand public, et non plus uniquement aux professionnels.

Dans un brouhaha général, Matt Moravec vient de conclure la vente d'un coup de marteau sec et définitif : « Adjugée pour 181 500 dollars ! » Pas le temps de souffler, un autre véhicule est déjà en place pour un nouveau spectacle. Les voitures et les motos défilent, exposées à la chaîne : une toutes les deux minutes en moyenne. « Nous sommes un peu les chefs d'orchestre de cette symphonie géante. On met même la musique à fond avant chaque

vente afin de chauffer la foule. Nous créons l'émotion ! » confie Matt Moravec. C'est ainsi que se déroulent ces enchères surpuissantes, à l'américaine. Vacarme et adrénaline assurés !

Quatorze rendez-vous annuels

La même scène va se répéter plus de mille fois en trois jours. Raison pour laquelle les commissaires-priseurs se relaient toutes les trente minutes, afin de reposer leur voix et leur corps. Le front perlé de sueur, une bouteille d'eau avalée en un rien de temps, Matt Moravec nous raconte sa plus belle vente : la Ford Mustang 1968 conduite par Steve McQueen dans le cultissime film Bullitt. C'était en 2020 et la perle rare avait trouvé preneur pour 3,7 millions de dollars. Loin du record historique des Mecum Auctions atteint en 2024 : une Ferrari 250 GT California Spyder SWB de 1963, adjugée 17,85 millions de dollars...

“*Mecum Auctions c'est avant tout un showroom itinérant, un cirque en tournée permanente.*”



Mecum est le leader sur ce segment des automobiles classiques aux USA. Là où, les géants Manheim Auto Auctions et Adesa Auto Auctions ne vendent que des véhicules récents. C'est dans ce marché de niche, que l'entreprise fondée en 1988 par Dana Mecum dans l'Illinois, a prouvé sa réussite. Près d'un milliard de dollars de chiffre d'affaires en 2025. Leur concurrent principal n'est autre que Barrett-Jackson. Avec ces deux maisons, les classiques américaines et les *Muscle Cars*¹ ne disparaîtront pas de sitôt, elles qui ont fait la réputation et l'histoire récente des USA. Aujourd'hui, Chevrolet, Camaro ou Pontiac Firebird fascinent toujours autant parce que ce sont des voitures magnifiques, esthétiques et cools !

Mecum Auctions c'est avant tout un showroom itinérant, un cirque en tournée permanente. À chaque arrêt c'est le même engouement, mais pas pour les mêmes raisons. À Houston, au Texas, le pick-up est le roi de la vente, car presque tout le monde en possède un dans la région. La vente de Kissimmee, en Floride est le plus grand rendez-vous de l'année, avec ses 100 millions de dollars d'achat-vente ! Durant dix jours *non-stop*, ce sont les véhicules européens qui séduisent. Surtout les Corvette, c'est d'ailleurs cet événement qui déterminera leur prix de vente moyen, pour l'année à venir sur l'ensemble du territoire américain. En tout, chaque année ce sont quatorze événements qui

vont se dérouler à raison d'un par mois en moyenne, dans une ville différente : Glendale et Monterey (Californie), Kansas City (Missouri), Dallas-Fort Worth (Texas), Indianapolis (Indiana), Harrisburg (Pennsylvanie), Tulsa (Oklahoma), Nashville (Tennessee), etc.

La plus grande vente de motos du monde

Las Vegas accueille deux événements dont un uniquement consacré aux motos, comme nous l'explique David Morton, responsable de la communication du groupe : « Chaque mois de janvier, c'est la plus importante vente aux enchères de motos au monde. On vend environ deux mille motos et l'événement est tellement populaire que les acheteurs viennent de tous les continents. C'est vraiment l'endroit où il faut être. »

Lors de l'édition 2026, la toute première Honda CB750 à avoir touché le sol américain en 1968 est partie pour 313 500 dollars. Quand une BMW R32 de 1924 s'est vendue 209 000 dollars... Le collectionneur américain ne compte pas : passé un certain âge, une fois ses enfants devenus adultes et tous les emprunts remboursés, il aime se faire plaisir ! L'acheteur type a entre 55 et 75 ans. Mais les Mecum Auctions voient arriver une population plus jeune, les 35-50 ans, qui viennent

regarder avec gourmandise les modèles exposés en attendant leur tour pour s'offrir la moto de leurs rêves.

« Je n'ai pas de boule de cristal, mais on observe aujourd'hui l'arrivée d'une nouvelle génération, plus portée sur les voitures exotiques, notamment européennes, comme la Ferrari Testarossa des années 80. Une période qui coïncide avec la diffusion de la série Miami Vice, et ses deux flics à Miami. Ce sont des voitures qu'ils avaient en poster dans leur chambre ou avec lesquelles ils jouaient sur le tapis du salon. », résume David Morton.

C'est l'une des raisons pour lesquelles de plus en plus de *Youngtimers* rejoignent les catalogues de ventes ces dernières années. Accessibles sur internet, ceux-ci ouvrent grandes les portes du rêve américain pour tous. Gratuitement... en attendant mieux.

EN SAVOIR PLUS



¹ Automobile américaine qui est équipée d'un moteur surdimensionné, majoritairement de type V8.



Passion

Vivez votre
passion avec
sérénité.

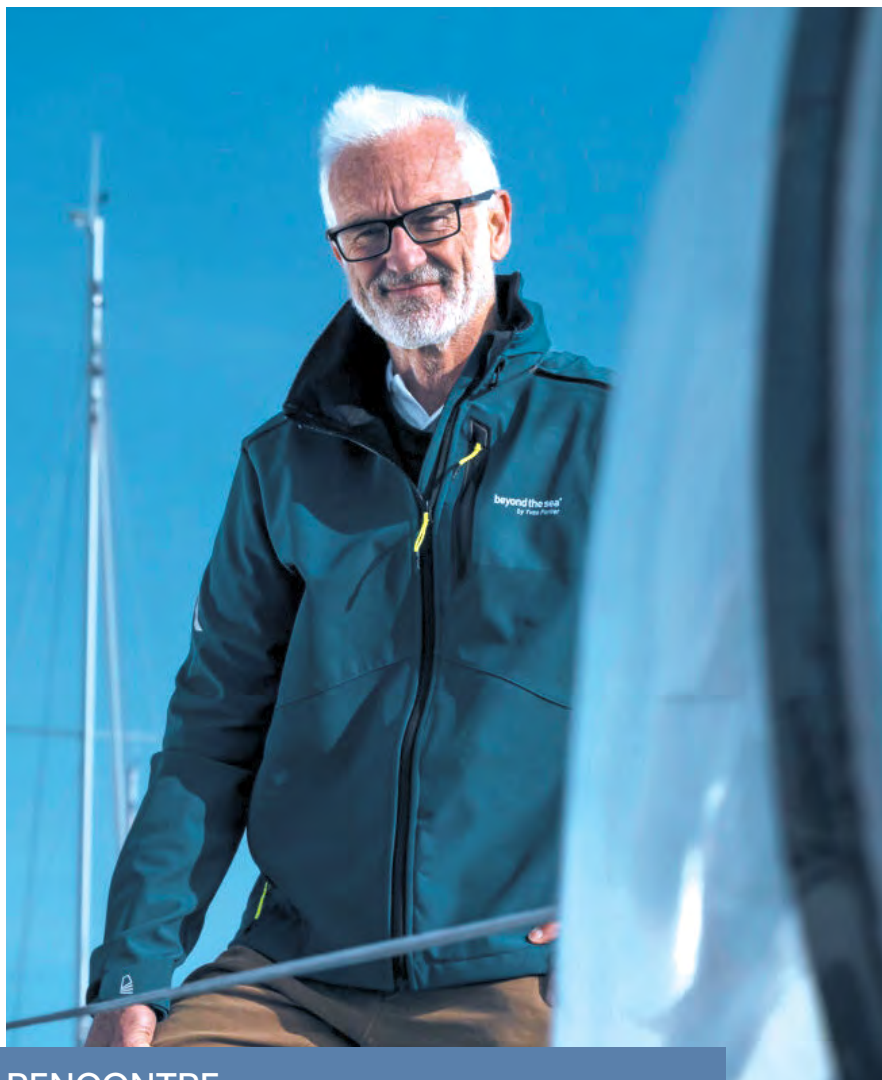
Assurance Véhicules de Collection

Vivez votre passion en toute sérénité :
expertise du véhicule valable 5 ans,
rapatriement du véhicule au domicile
(assistance passion), dommages sur circuit
lors des Journées Club⁽¹⁾.

⁽¹⁾ Selon clauses et conditions du contrat

Rendez-vous en agence et sur passion.axa.fr

AXA France IARD - S.A. au capital de 214 799 030 € - 722 057 460 RCS Nanterre • **AXA Assurances IARD Mutuelle** - Société d'assurance mutuelle à cotisations fixes contre l'incendie, les accidents et risques divers - Siren 775 699 309 • Sièges sociaux : 313, Terrasses de l'Arche - 92727 Nanterre Cedex • **AXA Assistance France** - Société anonyme de droit français au capital de 43.723.694 euros, immatriculée au RCS de Nanterre sous le numéro 311 338 339 et dont le siège est situé 8-10, rue Paul Vaillant Couturier 92240 Malakoff • **Juridica** - La filiale spécialisée en assurance de protection juridique d'AXA France. S.A. au capital de 14 627 854,68 € - 572 079 150 RCS Versailles. Siège social : 1, place Victorien Sardou - 78160 Marly-le-Roi. **Entreprises régies par le Code des assurances** • Coordonnées de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) - 4, place de Budapest - CS 92459 - 75436 Paris Cedex 09. Le détail des procédures de recours et de réclamations et les coordonnées du service dédié sont disponibles, pour la banque et l'assurance, sur le site axa.fr.

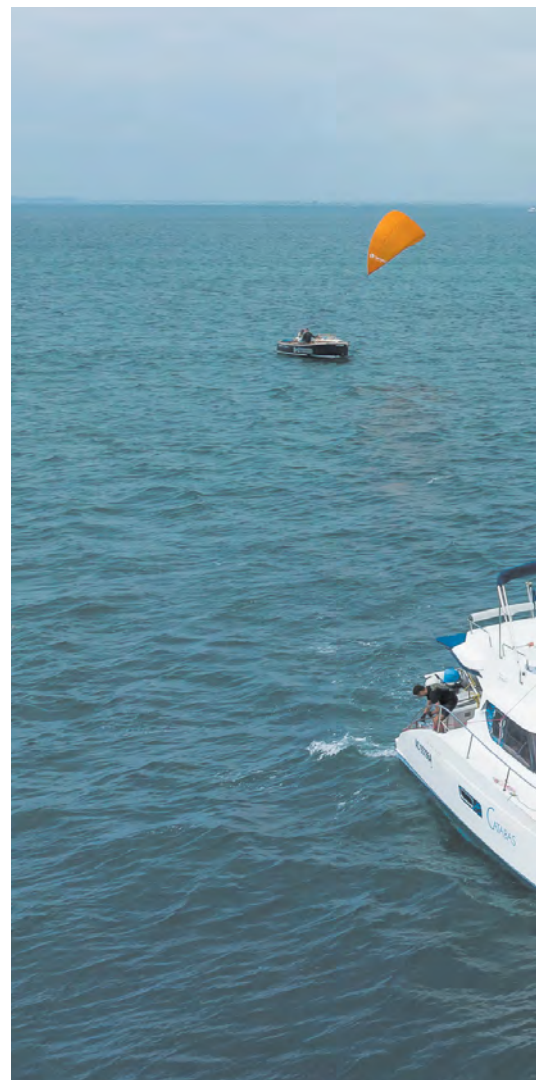


RENCONTRE

Yves Parlier : À l'écoute des éléments.

Texte : Lucie Danon

Photos : Patrice Hauser, Collection Yves Parlier, Beyond the Sea



Navigateur de renom et ingénieur des mers, Yves Parlier a toujours été en avance sur son époque. Surnommé « l'Extraterrestre » depuis la Solitaire du Figaro en 1991, sa passion pour la météorologie et la construction de bateaux l'a porté vers les sommets de la course au large. Il nous partage sa vision d'une navigation plus vertueuse avec le vent comme ressource.

Dès l'âge de 12 ans, vous explorez l'univers marin au travers des récits Damien autour du monde, de Gérard Janichon. Comment ont-ils façonné votre parcours ?

À l'époque, j'habitais en région parisienne et je me cherchais un peu, mais j'étais déjà passionné par les bateaux et la voile. Je m'étais construit une petite maquette d'un bateau à voile et j'avais l'occasion de partir naviguer l'été avec mon père. C'est lui qui m'a offert les tomes de Damien,



Yves Parlier. La voile de traction LibertyKite® aide en cas de démâtage ou en convertissant un bateau à moteur en voilier. (De gauche à droite)

parce qu'il était un peu désœuvré de me voir incapable de lire un livre à cause de ma dyslexie. J'ai réussi à la surmonter et ça a été pour moi une révélation. Je me suis complètement projeté dans cette histoire !

À partir de ce moment-là, j'ai commencé à lire tous les livres de la collection Mer aux Éditions Arthaud. Paraît-il qu'à la bibliothèque d'Orsay (91), il y a mon nom sur quasiment toutes les fiches « lecteur » (*rites*). Après j'ai lu des livres plus techniques sur la navigation, et je me suis abonné à la revue Voiles et Voiliers. J'ai multiplié les expériences, notamment faire le point au sextant dans ma chambre avec le reflet du soleil et les calculs astronomiques. Je me suis également formé à la météo. Je me suis construit un kayak sur lequel j'ai mis un mât et des voiles, et avec lui je partais naviguer sur les lacs environnants vers chez moi. C'est vraiment à partir de cette lecture que j'ai fait le choix de devenir marin et de partir à l'aventure autour du monde.

Dans le podcast "Le pompon" de Théo Robache, vous avez évoqué avoir découvert la construction de bateaux dès l'adolescence. Cette période de votre vie a-t-elle influencé votre vision de navigateur ?

Oui, complètement ! Quand je suis devenu coureur vers 24 ans, j'ai commencé sur un bateau que je m'étais construit et qui était très innovant puisque j'avais le premier mât en fibre de carbone au monde. Il était extrêmement novateur et performant, ce qui m'a permis de gagner ma première course transatlantique en solitaire, la Mini-Transat en 1985. Et après, je me suis autant épanoui dans la conception et la construction de mes bateaux, que dans les courses que j'ai gagnées avec eux.

Plus que les victoires de courses à mon palmarès, je dirais que ce sont les innovations que j'ai amenées dans ce milieu qui me rendent fier ! Aujourd'hui, tous les bateaux de course sont équipés de mâts en

fibre de carbone. Les matériaux composites sont omniprésents et les fixations par collage sont devenues monnaie courante. On pense que l'industrie la plus à la pointe c'est l'aéronautique, mais en réalité, c'est la course au large !

Depuis toujours, vous êtes passionné par la météorologie, et avez fait des études d'ingénieur en matériaux composites. Est-ce là que résidait votre force pour gagner autant de courses ?

Oui. Très jeune, j'ai compris qu'avec de la technique, on pouvait faire des choses extraordinaires ! Je me souviens que vers 7-8 ans, j'ai appris à grimper aux arbres et j'ai réussi à monter beaucoup plus haut que les autres, grâce à une technique que j'avais mise au point. En haut, j'ai découvert la vision de la canopée et j'ai eu cette révélation de me dire : « Je suis le premier à la voir de si haut. » Tout ça grâce à la technique ! En lisant les Damien, j'ai découvert des

“
*Je me suis autant épanoui
 dans la conception et la construction de mes bateaux, que
 dans les courses que j'ai gagnées avec eux.*”



Sans bouleverser l'architecture du bateau, la voile de traction LibertyKite® permet de réduire la consommation du carburant. Le marin est capable de la diriger pour se déplacer dans une direction choisie.

lieux où l'Homme n'était encore jamais allé à la voile. Je me suis accroché à cette idée de développer une technique pour aller là où les gens ne peuvent pas aller. C'est quelque chose qui m'a toujours suivi...

M'être intéressé à la météo très jeune et aux cartes s'est aussi renforcé par la nécessité de choisir la « bonne » route une fois en mer. Quelque part, j'ai appris à mieux utiliser les éléments naturels pour aller plus vite, en m'adaptant pour tenter de réaliser des exploits. C'est aussi cette connaissance de la météo, avant que le dérèglement climatique ne soit un sujet, qui m'a permis de m'interroger très tôt. Quand j'ai pris conscience de la fragilité de notre planète, de l'épaisseur ridicule de l'atmosphère, et de l'impact que pouvait avoir la pollution sur les limites planétaires, je me suis dit qu'il fallait que la compétition ait un sens et qu'elle soit plus vertueuse.

Vous avez gagné de nombreuses courses et avez souvent navigué en duo. Avez-vous des souvenirs à partager avec nos lecteurs ?

Dès mon premier Vendée Globe en 1992, j'ai décidé d'utiliser les énergies renouvelables. C'était une première à l'époque. J'ai essayé d'entraîner l'ensemble de mes collègues de classe IMOCA, mais sans succès. C'est amusant parce que dans les années 90, j'ai tenté de convaincre Catherine Chabaud qui partait pour le Vendée Globe de 1996. Actuellement c'est la Ministre déléguée chargée de la Mer et de la Pêche, et depuis elle est aussi devenue une écologiste convaincue.

En 1999 j'ai réalisé la Transat Jacques-Vabre avec Ellen MacArthur, et je l'ai prise sous mon aile pour la préparation du Vendée Globe de 2000. Lorsqu'elle a cassé un de ses états pendant le tour du monde, je l'ai rassurée par radio. Je savais que j'avais perdu toute chance de victoire à cause de mon démâtage, du coup j'étais très motivé pour qu'elle gagne la course ! Elle est arrivée deuxième, et après cette course elle a fait une pause en Géorgie du Sud. Haut lieu de la pêche à la baleine, c'est une île que je connaissais bien grâce aux livres Damien. Ellen m'a confié que cette visite l'avait convaincue d'arrêter la compétition, pour s'engager dans l'économie circulaire.

Ce sont des expériences et des échanges qui m'ont marqué, et c'est pour ça qu'aujourd'hui je m'engage au travers de Beyond the Sea.

Vous avez lancé cette nouvelle activité en 2014, pouvez-vous nous en dire plus ?

Quand j'ai arrêté ma carrière sportive en 2006, je me suis interrogé sur le futur des marins et de leurs bateaux. Avec quelle énergie avancer, sans polluer davantage ? Notre façon de fonctionner n'est pas viable à long terme. Depuis des millénaires, les marins ont été les premiers à savoir se servir de cette énergie renouvelable et formidable qu'est le vent. Mais en l'espace de 100 ans, on a perdu cette connaissance. Il fallait trouver une solution qui soit plus performante que le moteur à explosion et les énergies fossiles.

Globalement, tout le monde est conscient de la crise climatique. Les armateurs annoncent être engagés sur des objectifs de neutralité carbone en 2050, mais dans la réalité si vous regardez la courbe, tous les ans il y a 3 % d'émissions en plus dans le secteur. Dire que les choses s'améliorent, est faux, au contraire les choses s'empirent.

J'ai entraîné des écoles d'ingénieurs et des laboratoires de recherche comme l'ENSTA Bretagne, l'École des Mines, ou l'École



*L'ULTIM du team Actual équipé du LibertyKite®.
L'équipe Beyond the Sea. (De haut en bas)*

Polytechnique. En encadrant des thèses, j'ai mesuré le potentiel des solutions portées par le vent, et je me suis lancé dans l'aventure en développant les solutions de traction par kite : LibertyKite®, SeaKite® et DynaKite®. J'avais la conviction qu'il fallait commencer par des petits kites comme le LibertyKite®, pour économiser un peu de carburant, et ensuite commercialiser un kite de sécurité pour les pannes de bateaux.

Leur commercialisation a débuté en 2018 et aujourd'hui, nous comptons dans nos clients environ 70 % de plaisanciers et 30 % de professionnels. Depuis 6 ans, nous accompagnons aussi une grande majorité des bateaux du Vendée Globe. *Le skipper* Thomas Ruyant¹ m'a même avoué : « Ah, il est super ton kite, c'est confortable comme oreiller ! » (*rires*) Mais voilà, dans leur cas, c'est aussi fait pour pouvoir être abandonné dans un coffre et les aider en cas d'avarie quand ils sont seuls au large...

Pour vous, quelle est la place des énergies décarbonées dans le monde marin ?

Je connais personnellement des *skippers* qui me disent : « Je préfère ne pas faire la Mini-Transat parce que le bateau va revenir en cargo. » Mais ça me chagrine, parce que c'est un mauvais calcul. Il vaut mieux aller jusqu'au bout et revenir à la voile par ses propres moyens, en utilisant des solutions qui permettent de décarboner le maritime. Plutôt que d'arrêter la course au large, il est préférable de devenir porte-voix des énergies renouvelables.

Nous sommes beaucoup d'entreprises françaises, issues de la course au large, à proposer des alternatives. C'est par exemple le cas du logiciel MaxSea développé dès la fin des années 80. Il optimise le routage des bateaux. Depuis, ils ont un petit peu abandonné le

Yves Parlier en 4 courses

1985 – Mini-Transat

À 24 ans, il gagne la course dès sa première participation, en rejoignant Pointe-à-Pitre en **31 jours 20 heures 37 minutes et 15 secondes**.

1991 – Solitaire du Figaro

Sa **connaissance fine de la météo** l'aide dans ses choix de routes et le mène jusqu'à la victoire. Jugeant ses idées risquées mais payantes, les autres marins le surnommeront dorénavant « **L'Extraterrestre** ».

1997 – Transat Jacques Vabre

En duo avec **Éric Tabarly**, ils arrivent premiers en **19 jours 23 heures 19 minutes 10 secondes**. Améliorant par la même occasion le temps des **IMOCA** à l'époque.

« *Durant la course, on a croisé le sillage d'un pétrolier en train de dégazer. La mer était couverte de pétrole... on était furieux avec Éric ! Ça a été un déclencheur de mon engagement pour la planète.* »



2000-2001 – Vendée Globe

Alors qu'il est en tête de la course, **son mât se casse en trois en plein océan Indien**.

Ne pouvant pas continuer sous gréement de fortune, il décide de **mouiller sur l'île Stewart** au sud de la Nouvelle-Zélande. Là-bas, l'ingénieur se lance dans un **chantier titanesque** : réparer son mât avec ce qu'il a à bord et sans assistance...

Il reprend la mer après 10 jours de réparations. Quand ses vivres viennent à manquer, il pourra compter sur les **conseils de marins du monde entier** pour pêcher. Il réalise ainsi son tour du monde en **126 jours, 23 heures et 36 minutes**.

¹ *Navigateur ayant remporté six courses transatlantiques sur quatre supports (Class40, IMOCA, Figaro 2 et Mini 6.50 prototype). Vainqueur en IMOCA de la dernière Route du Rhum, en 2026 il reprendra le départ avec l'IMOCA Advens 3.*

CULTURE

Yves Parlier en 3 œuvres

Récit 'Damien autour du monde'

Gérard Janichon – 1969 (éd. Transboréal)



« C'est l'histoire de deux garçons qui, sur le banc d'école de leur lycée, ont décidé de faire le tour du monde et de partir à l'aventure à bord de leur bateau. »

Sur un **cotre en bois baptisé Damien**, Jérôme Poncet et Gérard Janichon vont réaliser un tour du monde et se rendre là où d'autres ne vont pas. **En cinq ans**, ils vont parcourir **55 000 milles nautiques** avec leur **voilier à un mât**. À leur retour, Gérard Janichon en tire **un récit décliné en plusieurs tomes**, aujourd'hui regroupés dans un seul livre.

Disponible aussi en BD sous le titre 'Damien, l'empreinte du vent' (éd. Glénat).

Découvrir :



Récit 'Robinson des mers'

Yves Parlier – 2001 (éd. Robert Laffont)



Ce **livre autobiographique** est paru à la suite de son retour du **Vendée Globe 2000-2001**.

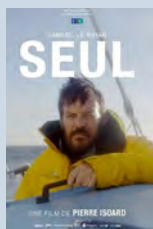
Yves Parlier y raconte son **démâtage en plein océan Indien** le 17 décembre 2000. Mais surtout comment il est parvenu **à réparer seul son mât**, en recollant les trois parties avec un **four improvisé**. Puis **l'abnégation d'un marin** qui rejoindra les Sables-d'Olonne le 16 mars 2001.

Découvrir :



Film 'Seul'

Pierre Isoard – 2004



Incarné à l'écran par Samuel le Bihan, le film retrace l'épopée du **Vendée Globe 2000-2001**, à bord du monocoque 'Aquitaine Innovations'.

Disponible en DVD ou en digital sur Canal VOD, Prime Video et Disney+.

marché de la course au large, qui était une niche, et sont allés sur celui de la pêche et de la marine marchande. Même sans la propulsion vélique, le routage est un exemple qui permet déjà de réaliser des économies sur les retours de Transat.

Vous avez aussi des organisateurs de courses qui s'engagent et mettent en avant la propulsion vélique. Le Vendée Globe a créé une fondation pour la recherche scientifique. Et en 2024, OC Sport Pen Duick avec The Transat CIC (anciennement la Transat anglaise, *NDLR*) a donné un départ symbolique, très médiatisé. Nous étions trois navires à prendre ce faux-départ : Michel Desjoyeaux avec l'aile gonflable Wisamo Michelin, un bateau équipé de la voile épaisse ACCWing, et moi avec notre catamaran SeaKite. Toutes ces initiatives sont excellentes !

Il faut sensibiliser au fait que la course au large est un formidable moteur de prise de conscience, notamment grâce aux kits pédagogiques. J'ai moi-même été très soutenu par des profs qui étaient complètement mordus de course au large et passionnés par la plaisance. Les élèves vivaient quelque chose de fort, qui les a marqués. Je pense que la course au large, par le message qu'elle véhicule, permet de sensibiliser les jeunes et tout un chacun à la protection des Océans. D'autant plus si les organisateurs des courses et les classes des navires se mobilisent dans ce sens-là.

Pouvez-vous nous parler du SeaKite, votre catamaran démonstrateur, dont vous êtes le concepteur ?

Il a été dessiné à partir d'une feuille blanche à Arcachon où j'avais réuni de jeunes ingénieurs et l'architecte naval Romaric Neyhoussier. J'ai monté Aquitaine Design Team, pour dessiner et concevoir le catamaran. Nous l'avons construit sur place à Gujan-Mestras (33) au sein d'un chantier naval lui aussi créé de toutes pièces, Construction Navale de La Rousse.

Nous avons mené des essais avec la technologie des redans², ce qui était révolutionnaire pour un voilier. Ce système est unique au monde, et on a baptisé le bateau l'Hydraplaneur. Le navire a été mis à l'eau en 2004 et, avec lui, on a établi deux records du monde de distance parcourue sur 24 heures, en équipage et en solitaire.

Le programme s'est ensuite arrêté parce que j'avais un peu perdu de la motivation et que je voulais me consacrer au projet Beyond the Sea. Le bateau a dormi pendant dix ans. Nous l'avons rénové en l'équipant de notre système de traction vélique et il est devenu SeaKite. Aujourd'hui, il sert pour nos essais avec les différentes surfaces de nos solutions de traction par kite : LibertyKite®, DynaKite® et SeaKite®.

On l'utilise aussi pour former les *kite masters* : nos experts qui partent sur les navires former nos clients. Parfois ce sont aussi les équipages de nos clients qui viennent sur le bateau. Par exemple au printemps, un client chilien est venu apprendre le maniement du kite pendant trois semaines.

Quelle évolution anticipez-vous dans la course au large ?

Aujourd'hui, tous les navires fonctionnent avec un couple de chavirement généré par la poussée vélique et un couple de redressement qui est physiquement dépendant et proportionnel

² Partie quasiment verticale en abord de la coque, c'est une surface plane située entre le fond de coque et les bordés de muraille.



Sortie en mer pour le catamaran et démonstrateur SeaKite.

au poids du navire. Je pense que le navire de demain sera celui qui vole au-dessus de l'eau, tracté par un kite. On arrive à faire aujourd'hui des voiliers volants, mais ils pèsent un poids considérable. Ils demandent des surfaces de toile très importantes et une gestion du vol très sophistiquée.

Le kite est un engin de propulsion qui permet de s'affranchir de cette loi physique, puisqu'il peut neutraliser le couple de chavirement en se fixant sur l'axe de la force antidérive. Le bateau se retrouve en équilibre entre les forces aérodynamiques et hydrodynamiques, ce qui permet un équilibre stable. Là où sur les voiliers d'aujourd'hui, vous retrouvez un équilibre instable avec la nécessité du poids comme stabilisateur.

Grâce au kite, on peut faire un navire où la masse n'est pas nécessaire. Plus la force aérodynamique est importante, plus le bateau sera en équilibre, puisqu'il sera en traction entre ces deux forces antagonistes. C'est très technique, mais ça représente un potentiel sans commune mesure par rapport aux voiliers que l'on fait actuellement !

Le kite c'est une histoire de famille avec votre fils Nicolas, multi-champion du monde de kitesurf et de kitefoil. Comment partagez-vous cette passion familiale ?

Je me souviens lui avoir mis un cerf-volant monoline dans les mains quand il avait un an. Il ne savait pas encore marcher et il était assis dans un pré à la montagne. Il n'a jamais voulu que je le lui reprenne (*rires*). Très vite, il s'est passionné pour le cerf-volant, s'est inscrit dans un club et dès qu'il sortait de l'école, il allait pratiquer.

Dans les années 2000, je me suis intéressé au kite, et j'ai embarqué des kitesurfeurs pour apprendre le maniement sur le bateau. Au bout d'un moment, j'ai embarqué mon fils et je me suis vite rendu compte qu'il pilotait mieux que certains moniteurs.

Il est alors revenu très souvent avec moi pour piloter le kite pendant que je manœuvrais le bateau.

Je me rappelle qu'un jour à Arcachon, je barbotais dans l'eau, et à un moment j'entends « Papa ! Papa ! ». Il était sur sa planche de skimboard³ mais en train de faire du kitesurf avec son aile de traction (*rires*). Sa mère lui interdisait le kitesurf parce qu'elle craignait les accidents. À partir de là, je me suis dit qu'il valait mieux que je lui passe mon équipement. Deux mois plus tard, on l'a inscrit au Championnat de France de kitesurf qui passait par Arcachon et il a fini 20^e sur les 120 participants, ce qui a été un déclencheur.

L'année suivante, il est devenu champion de France et il s'est mis au kitefoil dès 2013 pour rapidement faire partie des meilleurs mondiaux. Il a aussi remporté le Défi Kite cinq années de suite. Aujourd'hui, il a arrêté la compétition, mais il est *coach* et entraîne des champions olympiques. Il se lance aussi des défis personnels, comme l'an dernier, lorsqu'il a réalisé un tour de France *non-stop* en kitesurf et sans assistance.

Pour conclure, quels sont vos futurs projets et où peut-on vous retrouver ?

Dès qu'il y a du vent, nous réalisons des sessions d'essais sur notre catamaran démonstrateur le SeaKite dans le bassin d'Arcachon. Si les lecteurs souhaitent le voir, le bateau se trouve soit au port d'Arcachon, soit au mouillage au quai Goslar devant le Cercle de la Voile d'Arcachon. Lorsqu'on envoie notre kite de 200 m² au bout de ses 200 mètres de ligne, généralement les gens n'ont pas trop de mal à nous repérer (*rires*).

Personnellement, j'aspire à réaliser un tour du monde avec un navire tracté par kite d'ici deux ans, pour continuer la recherche et la promotion de Beyond the Sea. Ce sera avec un autre catamaran, beaucoup plus habitable que le SeaKite.

³ Planche que l'on jette sur le sable mouillé et avec laquelle on peut faire des glissades de quelques mètres sur un petit film d'eau.



Kio Dimetto et Ambre Duchemin lors de leur première course offshore, la PAPREC 600 Saint-Tropez 2026.

INTERVIEW

Ambre et Kio : un jeune duo tourné vers le large

Texte : Katia Saighi

Photos : Kio Dimetto, Ambre Duchemin, Jehan Lérin Photographie



Ambre Duchemin et Kio Dimetto partagent une même passion pour la mer et la course au large. Réunis au sein du programme Alwena for Pure Ocean, ils forment un duo complémentaire, construit autour de l'apprentissage, de la performance et de l'engagement. Entre entraînements exigeants et premières expériences en mer, ils nous racontent leur vision d'une voile tournée vers l'humain.

Quels sont vos principaux défis dans la gestion du port ?

Ambre Duchemin : J'ai 20 ans, je suis originaire de Bretagne et je suis actuellement en première année d'école d'ingénieur. J'ai commencé la voile grâce à ma famille, d'abord en loisir, puis je me suis tournée vers la compétition au lycée,

¹ Course au large en équipe réalisée sur de longues distances et sur plusieurs jours, avec des relais entre les navigateurs



Entraînement dans des conditions extrêmes au large de Marseille.

notamment en *offshore*¹. En arrivant à Toulon pour mes études, j'ai voulu continuer à naviguer et c'est comme ça que j'ai intégré le projet Alwena for Pure Ocean. Ce qui me plaît particulièrement, c'est la liberté en mer, la navigation et la dimension humaine du projet.

Kio Dimetto : J'ai 25 ans et je fais de la voile depuis une quinzaine d'années. J'ai grandi dans les Alpes-Maritimes, et j'ai commencé à naviguer sur un Optimist. Je suis ensuite passé par le catamaran Hobie Cat 16, et j'ai été champion de France en 2020. En parallèle, mon père s'est acheté un petit voilier Edel 6 qu'il m'a prêté. Ce qui est drôle, c'est que le père d'Ambre avait le même bateau (*rires*). Après mon titre, j'ai été recruté au Pôle Inshore Sud pour faire du *match racing*², avant de me lancer dans la course au large. L'an dernier, j'ai rejoint le projet Alwena for Pure Ocean. En

parallèle, je suis moniteur, préparateur et *coach*. Pendant un temps, j'ai aussi monté une entreprise, mais j'ai vite compris que ce qui me faisait vraiment vibrer, c'était la mer et la navigation.

Pourquoi avoir fait le choix de naviguer en duo plutôt qu'en solitaire ?

A.D. : Le duo est une très bonne alternative car c'est du solo en relais. En *offshore*, on a toute la gestion du bateau comme en solo mais avec aussi un vrai travail à deux et c'est ce qui me plaît particulièrement. Avant de naviguer avec Kio, j'avais déjà fait du duo pendant deux ans et nous avons notamment participé à la Rolex Fastnet Race³.

K.D. : De mon côté, je rêve de faire du solitaire plus tard pour le dépassement de soi et le contrôle total du bateau. Le

double est une très bonne école car on est autonomes tout en conservant une dimension humaine, ce que l'on perd parfois dans les équipages plus nombreux. J'ai longtemps navigué en duo avec mon meilleur ami Charles Hénon, c'est à ses côtés que j'ai été champion de France. On a construit une grande partie de notre parcours ensemble, et cette expérience m'a beaucoup apporté.

“ En monotypie, tout le monde est sur le même bateau et la performance repose uniquement sur l'équipage. ”

² Discipline de la voile où deux bateaux s'affrontent directement en un contre un sur des parcours courts avec une forte dimension tactique et stratégique.

³ Course au large mythique reliant la côte sud de l'Angleterre au rocher du Fastnet, au large de l'Irlande.



Votre complémentarité devient-elle une force en mer ?

A.D. : Cet hiver, on a beaucoup travaillé en *inshore*⁴ pour créer des automatismes dans notre duo. Avec ces courses, on navigue à la journée, souvent sous forme de championnats sur quelques jours. En *offshore*, il faut que chacun sache tout faire. Humainement aussi, on se complète bien. Je suis plutôt calme dans les moments tendus, là où Kio met plus d'intensité.

K.D. : Aujourd'hui, on est très polyvalents. On a toujours des préférences, mais on s'adapte facilement selon les situations. Nos parcours étaient très différents au départ. Je venais plutôt de petits bateaux rapides et Ambre avait plus d'expérience en course au large. Finalement, cette complémentarité est devenue une vraie force. Notre première course en monotypie ensemble, la Massilia Cup Inshore à Marseille fin mars, a bien montré que tout repose sur l'humain. Nous avons terminé 2^e après de très belles batailles.

Vous avez vécu votre première course au large en duo sur la PAPREC 600 Saint-Tropez, fin avril. Comment avez-vous vécu cette expérience ?

K.D. : Elle s'est déroulée bien au-delà de nos attentes. C'était un parcours à 600 milles, soit environ 1 100 km entre la Corse, la Sardaigne et l'île d'Elbe, avec un retour par le Cap Corse et la Giraglia jusqu'à Saint-Tropez.

On a terminé 7^e dans une catégorie très disputée en duo, en arrivant au contact de bateaux pourtant plus rapides que nous, notamment des Class40 et une grande partie de la flotte. On a mis en place une très bonne stratégie dès le départ, ce qui nous a permis de prendre la tête à la sortie du Golfe de Saint-Tropez. On a remonté ensuite à la 2^e place durant la 2^e nuit, puis on a réalisé une belle remontée de la 8^e à la 4^e place en milieu de course. Le retour depuis la Corse a été plus compliqué, avec un vent défavorable qui nous a fait perdre trois places.

Malgré ça, on est très satisfaits du résultat. On est allés au bout avec trois à quatre heures de sommeil par jour. C'était une course intense de quatre jours, sur un parcours magnifique, avec une belle organisation de la Société Nautique de Saint-Tropez. Après plusieurs mois en *inshore* à Marseille, l'excitation était forcément au rendez-vous.

Quel a été votre moment le plus marquant en mer ?

K.D. : En avril, Ambre et moi avons vécu un moment très marquant ensemble (*rires*). On a fait un entraînement aller-retour entre Marseille et Montpellier, dans des conditions complètement folles. Ça faisait longtemps que je n'étais pas allé aussi vite sur un bateau. Nous avons atteint la vitesse de 23,5 noeuds marins, soit 43,5 km/h. Ça ne paraît pas énorme, mais à titre comparatif, c'est comme rouler à 150 km/h sur une route en terre. Il y a très peu de bateaux à voile qui dépassent les 20 noeuds marins. Et à titre plus individuel, il y a forcément le jour où j'ai été champion de France, qui reste une grosse réussite après deux ans d'entraînement.

A.D. : Je rejoins Kio, je n'avais jamais été à ces vitesses là en bateau, c'était assez impressionnant ! Plus personnellement,

mon souvenir le plus marquant reste ma première régate *offshore* quand j'avais 15 ans. C'était durant l'ArMen Race qui fait une boucle dans le Golfe de Gascogne : nous avons passé Belle-Île, de nuit, sous code zéro⁵ avec environ 20 noeuds de vent. J'étais à la barre pendant quatre heures, sous les étoiles, avec un ciel super clair. C'était ma première fois dans des conditions comme ça, et ça reste mon meilleur souvenir.

Votre bateau court sur le circuit de la Class C30. Qu'est-ce que cette classe de monotype représente pour vous ?

A.D. : La monotypie, c'est vraiment notre manière de performer. En IRC (jauge internationale permettant de classer équitablement des bateaux différents, *NDLR*) ou en OSIRIS (jauge française qui ajuste les temps pour faire courir ensemble des bateaux différents, *NDLR*), les bateaux sont tous différents et un système de rating est appliqué pour compenser les écarts. En monotypie, tout le monde est sur le même bateau et la performance repose uniquement sur l'équipage. La différence se fait sur la manière de naviguer, la complémentarité du duo, la communication et l'aspect humain à bord. C'est pour ça que ce format est particulièrement motivant pour nous.

K.D. : On se retrouve avec un bateau pensé uniquement pour la performance pure, mais pénalisé par la jauge face à d'autres bateaux beaucoup plus équipés, qui ne vont pas forcément moins vite que nous. C'est quand même assez exceptionnel de pouvoir faire de la course au large en monotypie. Historiquement, il y a très peu de classes qui le permettent, comme le Figaro BENETEAU, avec des budgets très importants. Là, on a un bateau beaucoup plus accessible, avec un budget divisé par deux, voire trois, sans sacrifier la performance. Chaque mètre compte. Quand on est devant, on est vraiment devant. Il n'y a pas de correction de temps, la course est plus lisible, on peut contrôler les adversaires. Du coup, la tactique prend une place énorme, et c'est ça qui rend la régate beaucoup plus intéressante.

Vous faites partie du team Alwena for Pure Ocean, qui associe plusieurs acteurs autour d'un projet sportif et environnemental. Pouvez-vous nous en dire plus sur ce programme et ses objectifs ?

K.D. : Alwena for Pure Ocean est un programme de formation à la course au large qui s'appuie sur plusieurs acteurs. Alwena Shipping, une entreprise maritime basée à Marseille, est propriétaire du bateau et finance son utilisation. Le bateau est ensuite mis à disposition de la Massilia Sailing Academy, une association, qui porte le projet sportif et encadre la saison grâce aux dons qu'elle collecte. L'objectif est de former des jeunes de moins de 26 ans à la course au large, mais aussi à tout ce qui entoure un projet de ce type, pas uniquement à la navigation. Mon ancien *co-skipper*, Charles Hénon, m'a parlé de son contrat qui se terminait. J'ai postulé, été sélectionné et voilà où nous en sommes aujourd'hui.

A.D. : Le but du programme, c'est d'être le plus autonome possible dans la construction d'un projet de course. Au-delà de la voile, on gère tout de A à Z : la préparation du bateau, jusqu'à l'inscription aux régates, en passant par la recherche de sponsors. Dans le cadre du programme et on est très bien accompagnés, avec

⁴ Course proche des côtes se déroulant sur des parcours en baie, autour de bouées ou sur de courts tracés côtiers, avec des manœuvres fréquentes.

⁵ Grande voile d'avant montée sur enrouleur, utilisée en course au large pour optimiser la vitesse du bateau par vent faible à modéré.



Bernard Mallaret, coach technique, et Ludovic Gérard, président de la Massilia Sailing Academy et dirigeant d'Alwena Shipping. Ça permet d'être autonomes, sans être seuls. Je ne connaissais pas le projet au départ, c'est Clara Bayol, ancienne *co-skipper* avec Charles Henon la saison dernière, qui m'en a parlé. J'avais une charge de travail un peu plus légère après la prépa, et j'avais envie de m'investir dans autre chose en parallèle. L'opportunité s'est présentée et je l'ai saisie.

“
Aujourd'hui, on
est aux manettes
et on a fait *nos
premières courses
au large ensemble
au mois d'avril.*”

Vous portez les couleurs de Pure Ocean, une fondation engagée pour la protection des océans. Que représente cet engagement pour vous dans votre projet sportif ?

A.D. : Pour moi, c'est une part essentielle du projet. En tant que *skippers* d'Alwena for Pure Ocean, on porte leurs couleurs quand on navigue. Être ambassadeurs de cette fondation nous permet d'échanger avec leurs équipes, de faire partie d'une communauté et d'en apprendre beaucoup sur la protection des océans. J'essaie de sensibiliser au maximum et je voudrais développer la transmission de ces enjeux quand nous sommes à terre.

K.D. : Ce qui est fort, c'est que le projet ne soit pas uniquement centré sur la performance sportive. Porter les valeurs de Pure Ocean en compétition donne beaucoup de sens à ce qu'on fait. Maintenant que le gros bloc hivernal est derrière nous, on va avoir davantage de temps pour développer des actions et renforcer notre engagement auprès de cette fondation.

Vous naviguez sur un monotype conçu en composite recyclable. En quoi le Sun Fast 30 One Design, développé par Jeanneau, se distingue-t-il ?

K.D. : Déjà, la résine en elle-même, c'est assez fou. Aujourd'hui, la plupart des

bateaux sont fabriqués avec des résines très chimiques, dont la fabrication a un impact carbone extrêmement élevé. Là, on a un composite qui émet beaucoup moins de CO₂ à la fabrication. Et surtout, cette résine peut être réutilisée. Une fois le bateau arrivé en fin de vie, la coque pourra être retravaillée pour fabriquer un nouveau bateau à partir du même matériau. Pouvoir recycler une coque pour en refaire une autre, c'est vraiment exceptionnel. Et tout ça sans compromis sur la performance, qui dépend avant tout de la forme du bateau et de son design.

Au-delà de la compétition, quel rôle pensez-vous avoir à jouer auprès des jeunes générations ou des futurs navigateurs ?

A.D. : À Marseille, il y a un vivier de jeunes très performants, notamment en voile olympique et en *inshore*. En revanche, je trouve qu'il n'y a pas encore assez de passerelles entre la voile *inshore* et la course au large. Avec ce projet, l'idée de Ludovic Gérard était aussi de créer ce lien manquant. Il y a de plus en plus d'initiatives dans ce sens, et j'espère que ça permettra à davantage de jeunes d'accéder à la course au large, qui reste encore un milieu assez fermé.

K.D. : C'est un message qui n'est pas toujours facile à faire passer, mais il faut quand même essayer. Comme beaucoup en compétition aujourd'hui, il faut y croire et tenter des choses, sans forcément savoir où ça va mener. Il y a encore un an, on n'aurait jamais imaginé se retrouver sur ce projet. Aujourd'hui, on est aux manettes et on a fait nos premières courses au large ensemble au mois d'avril. On a pleinement conscience de la chance qu'on a eue. La voile permet des expériences vraiment exceptionnelles, en termes de dépassement de soi et de tout ce qu'il y a autour. Alors il faut y aller et y croire !

Quels sont vos prochains défis pour la saison ?

A.D. : Notre objectif est de construire une saison cohérente et complète, à la fois en *offshore* et en *inshore*, pour continuer à progresser. Nous préparons notamment notre candidature au Championnat du Monde de Course au Large en Double Mixte, qui se tiendra le 22 septembre prochain à Marseille. La sélection se fait sur dossier. Il reste une part d'incertitude, mais ce serait une belle opportunité.

En parallèle, nous avons préparé la Massilia Cup Offshore, avec son départ fixé au 21 juin. Cette grande course qui se déroule en deux étapes : Marseille-Palma-Barcelone, puis Barcelone-Marseille. Il s'agit d'un défi sportif de taille qui nous permet de poursuivre notre montée en puissance.

DÉCRYPTAGE



• Alwena for Pure Ocean

Programme qui structure le projet sportif. Il vise à former de jeunes navigateurs tout en portant un engagement pour la protection des océans.

• Massilia Sailing Academy

Association d'intérêt général, localisée à Marseille, elle porte le projet sportif. Elle encadre les *skippers*, organise les entraînements et les accompagne dans leur formation ainsi que dans la gestion complète du projet (logistique, préparation, recherche de partenaires...).

• Pure Ocean Fund

Fonds de dotation créé en 2017 à Marseille, il est dédié à la protection de l'Océan. Elle finance des projets scientifiques et mène des actions de sensibilisation. Les *skippers* du programme en sont ambassadeurs.

• Alwena Shipping

Entreprise maritime basée à Marseille. Elle est propriétaire du bateau, finance les frais liés à son utilisation et le met à disposition du programme Alwena for Pure Ocean.

SUIVRE LE TEAM
ALWENA FOR PURE OCEAN



DU 22 AU 27
SEPT. 2026



SALON NAUTIQUE INTERNATIONAL À FLOT

GRAND PAVOIS

LA ROCHELLE

LA RÉFÉRENCE DE TOUS LES PASSIONNÉS

DU 24 AU 27
SEPTEMBRE

GRAND PAVOIS
BEACH

EVENT BY **GP**
GRAND PAVOIS
ORGANISATION

www.grand-pavois.com

Projet financé par
 Nouvelle-Aquitaine

ICI
Radio TV Digital

la Charente
Maritime
LE DÉPARTEMENT

Voile
magazine

Communauté
d'Agglomération de
La Rochelle

CCI CHARENTE-MARITIME

Jeep

Crédit Mutuel

LA
ROCHELLE

EDF

FÉDÉRATION
DES INDUSTRIES
NAUTIQUES

AXA Passion

IFBSO
INTERNATIONAL
FEDERATION OF
SAILBOAT RACING
SOCIETY



Passion

Naviguez l'esprit libre.

Assurance Plaisance

Des formules adaptées à
vos besoins. Des garanties
spécifiques pour votre bateau.

Rendez-vous en agence et sur passion.axa.fr

AXA France IARD - S.A. au capital de 214 799 030 € - 722 057 460 RCS Nanterre • **AXA Assurances IARD Mutuelle** - Société d'assurance mutuelle à cotisations fixes contre l'incendie, les accidents et risques divers - Siren 775 699 309 • Sièges sociaux : 313, Terrasses de l'Arche - 92727 Nanterre Cedex • **AXA Assistance France** - Société anonyme de droit français au capital de 43.723.694 euros, immatriculée au RCS de Nanterre sous le numéro 311 338 339 et dont le siège est situé 8-10, rue Paul Vaillant Couturier 92240 Malakoff • **Juridica** - La filiale spécialisée en assurance de protection juridique d'AXA France, S.A. au capital de 14 627 854,68 €. 572 079 150 RCS Versailles. Siège social : 1, place Victorien Sardou - 78160 Marly-le-Roi. **Entreprises régies par le Code des assurances** • Coordonnées de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) - 4, place de Budapest - CS 92459 - 75436 Paris Cedex 09. Le détail des procédures de recours et de réclamations et les coordonnées du service dédié sont disponibles, pour la banque et l'assurance, sur le site axa.fr.





En Isère, les voyageurs peuvent se baigner dans La Bourne, face aux maisons suspendues de Pont-en-Royans.

DOSSIER

France rurale : Voyages au rythme de la route

Texte : Lucie Danon

Photos : Adobe stock, CaraMaps

Quand on pense à nos futures vacances en France, les premières images qui nous viennent à l'esprit sont souvent les plages en été et la neige en hiver. Pourtant, la richesse du territoire français ne saurait se limiter aux côtes et aux montagnes. On y trouve aussi des lieux moins touristiques mais tout aussi précieux comme les volcans d'Auvergne, les vallons de Bourgogne, ou encore les petits villages du plateau de l'Aubrac.

Selon l'INSEE, le territoire rural occupe 88 % du pays, mais ne représente que 33 % de la population¹. La France dite rurale, regroupe les communes de moins de 2 000 habitants, souvent celles qu'on traverse en TGV ou sur les grands axes autoroutiers, sans que l'on s'y arrête pour autant. C'est un peu la France oubliée des vacanciers.

¹ Enquête nationale de l'INSEE « Une nouvelle définition du rural pour mieux rendre compte des réalités des territoires et de leurs transformations » de 2021.

² Focus « La France, terre d'accueil des camping-caristes européens » publié en avril 2026.



Il existe en réalité deux types de ruralité : celle proche des villes, que l'on qualifie de ruralité périurbaine, et celle dite de ruralité profonde, située dans les zones les plus reculées. Dans ces territoires, où les services se font rares pour les habitants, mais où les voyageurs viennent chercher une authenticité. Qu'ils soient français ou européens, la France est classée première destination des camping-caristes². Cela grâce à un maillage attractif et qualitatif d'aires disponibles pour les voyageurs, même en zones rurales.

La France dite rurale, c'est avant tout une invitation à la découverte de nouveaux espaces. Et pour cela, le camping-car est le moyen de déplacement idéal pour profiter d'arrêts imprévus sur la route ou improviser des itinéraires bis. Le voyage permet alors de profiter du temps suspendu sur la place d'un village de l'arrière-pays ou d'une nuit à la belle étoile dans une forêt au vert profond.

Face à l'engouement que suscitent des classements comme Les Plus Beaux Villages de France, on comprend la dynamique de cette offre sur le secteur du voyage. Parmi les 184 villages qui possèdent actuellement le label, nombreux sont ceux qui voient leurs rues se remplir aux beaux jours, et leur patrimoine mis en valeur à travers la gastronomie, la culture ou le savoir-faire. C'est d'ailleurs une des raisons qui pousse 70 à 80 % des voyageurs européens, à choisir la France pour leurs vacances³.

Là où les Français, vont chercher à faire vivre le tissu local. Les voyages en zone rurale permettent d'aller à la rencontre de l'artisanat local, de goûter aux spécialités régionales, ou de séjourner chez l'habitant en rencontrant des personnes qui ne font pas partie de notre quotidien. Quoi de mieux que de s'immerger dans la culture

pour vivre une expérience qui dépasse ?

Que l'on cherche à explorer une nouvelle région ou à rester autour de chez soi, il est facile de profiter pleinement d'escapades sans forcément partir loin. À l'heure où voyager devient de plus en plus compliqué avec la fluctuation des prix du carburant, le tourisme en zone rurale se place en alternative à l'avion et aux destinations lointaines. Les Comités Régionaux du Tourisme (CRT) intègrent d'ailleurs de plus en plus cette dynamique, notamment au travers d'actions liées à l'agritourisme. C'est le cas en Alpes-Maritimes, où trois acteurs locaux ont signé en mai 2024, une convention de partenariat⁴. Bien connue pour sa Côte d'Azur, le département possède aussi 80 % de zones rurales, aujourd'hui mises en valeur au travers de labels comme Bienvenue à la Ferme ou Esprit Parc National.

En van aménagé ou en camping-car, plus besoin de partir longtemps non plus. La flexibilité qu'offrent ces véhicules et la liberté qu'ils procurent, font de plus en plus d'adeptes. Dans son focus « La

France, terre d'accueil des camping-caristes européens », l'organisation professionnelle UNI-VDL indique que le parc français s'élevait à 650 000 véhicules en 2025, contre 560 000 en 2021. Chaque année, ce sont de nouveaux voyageurs qui font confiance à ce mode de voyage, en témoigne le nombre de plaques d'immatriculation nouvellement enregistrées tous les ans.

2021 restera une année historique, avec 102 027 immatriculations de camping-cars et vans⁴, soit une hausse de plus de 16 % par rapport à 2020. Les vacanciers ayant plébiscité ce mode de voyage, comme réponse à la pandémie. L'année suivante, une correction des achats s'est observée avec 90 940 immatriculations. La hausse des taux de crédit, a probablement provoqué la stabilisation des immatriculations en 2023 et 2024. De nouveau en hausse depuis 2025, les deux premiers mois de 2026 indiquent une progression d'environ 5 % par rapport à la même période en 2025. Une reprise encourageante qui sera à apprécier en fin d'année, du fait de la hausse du prix des carburants.

Ce mode de voyage qui a trouvé son public depuis plusieurs années, ne saurait en revanche se résumer à une tendance. Le touriste nomade apprécie avant tout de pouvoir profiter sans contraintes de ses vacances, comme bon lui semble et à son rythme. Les véhicules de loisirs permettant de faire des trajets courts, tout en faisant des étapes plus longues que s'il partait en voiture et logeait à l'hôtel. Plus besoin de réserver en avance. Un week-end improvisé en dernière minute est possible, en ne partant pas plus loin qu'à 2h de route autour de chez soi.



³ Convention Agritourisme entre le CRT Côte d'Azur France, le Conseil Départemental et la Chambre d'Agriculture des Alpes-Maritimes, mai 2024.

⁴ Source : UNI VDL - Statistiques du marché - Immatriculations mensuelles.

Comment mieux voyager en zone rurale ?

Imaginée par le groupe Hunyvers, CaraMaps est une plateforme qui permet aux camping-caristes de profiter plus simplement de leurs vacances. Découvrons avec Élise Fillette, responsable commercial et marketing, comment cet assistant accompagne les voyageurs depuis plus de 10 ans.

Pouvez-vous nous parler de la genèse de CaraMaps ?

La création de la plateforme est issue d'un constat simple : comment les camping-caristes trouvaient-ils leurs spots et organisaient-ils leurs voyages ?

Les guides papier étaient déjà de moins en moins utilisés à l'époque. Il fallait réfléchir à une solution axée sur la communauté. Le but était de concevoir un projet qui allie les attentes des utilisateurs et qui soit dans l'air du temps avec le digital.

Nicolas Rabault, le fondateur de CaraMaps, et Julien Toumieux, le PDG d'Hunyvers se sont alors retrouvés autour du projet dès 2013. Le site et l'application ont été mis en ligne en 2015.

Comment accompagnez-vous les camping-caristes dans leurs voyages ?

L'idée est d'agir un peu comme un couteau suisse, en facilitant le voyage et les déplacements des camping-caristes. Nous avons fait le choix d'une plateforme avec un site internet et une application qui communiquent entre eux, et qui s'appuient aussi sur la collaboration entre voyageurs.

En amont de leurs voyages les utilisateurs de CaraMaps vont utiliser le site pour préparer leur itinéraire et mieux appréhender les spots avec une grande carte. Puis une fois sur la route, ils utilisent l'application ou le site sur leur tablette pour plus de confort. Nous proposons aussi depuis peu la compatibilité avec Apple CarPlay et Android Auto pour faciliter encore plus les trajets.



“*L'avantage pour un camping-cariste, c'est de pouvoir profiter pleinement d'un lieu qui favorise le tourisme local.*”

Diriez-vous que CaraMaps s'inscrit dans une démarche de tourisme local ?

Oui complètement. Avec la plateforme, on peut découvrir des lieux hors des sentiers battus, mais aussi trouver des lieux à proximité de chez vous. Le but c'est de limiter l'utilisation de l'avion, et de découvrir des régions magnifiques qui sont à proximité.

L'avantage pour un camping-cariste, c'est de pouvoir profiter pleinement d'un lieu, ce qui favorise le tourisme

local. Quand il visite un village, il déguste des spécialités locales au restaurant, rapporte des petits souvenirs pour la famille, flâne dans un musée, etc.

Ils contribuent à redynamiser des territoires parfois moins touristiques, des zones un peu plus rurales. Les côtes sont très prisées par tout le monde. Eux recherchent plus de tranquillité ou de nature, et peuvent voyager plus facilement en montagne ou à l'intérieur des terres. Le camping-car et le van permettent de se rendre dans des zones peu desservies par le train par exemple.

Il y a aussi la possibilité pour eux de séjourner chez l'habitant ou chez des agriculteurs qui leur prêtent leur terrain. En échange, ils participent à des activités sur place, mangent en table d'hôtes, ou achètent directement au producteur. Ce tourisme de proximité est très favorisé, il leur permet de profiter autrement du séjour, de façon plus authentique.

Comment faites-vous vivre la plateforme ?

Grâce à notre communauté de plus d'un million d'utilisateurs, qui enrichissent en continu la plateforme. Ils créent les points d'intérêts et avec leurs commentaires ils font évoluer les 110 000 lieux déjà référencés dans quatorze pays en Europe. Nous les sollicitons aussi pour qu'ils nous aident à indiquer des informations manquantes. Ils peuvent aussi partager des itinéraires pour inspirer les autres utilisateurs.

Ce qui est particulièrement appréciable, c'est qu'on sent que ce sont des passionnés, que ce soit du côté utilisateur ou des hôtes. Les camping-caristes vont donner un avis sincère, et partager un endroit qu'ils ont beaucoup apprécié ou leurs pépites. La plupart du temps, quand ils commentent c'est pour dire : « Venez visiter ce lieu ! ».

Et « en face » les campings, ou autres hébergeurs, participent eux aussi activement en répondant aux avis laissés. Ils savent que c'est une communauté qui apprécie les rencontres spontanées et les échanges authentiques. C'est important pour les autres voyageurs de savoir si tel ou tel lieu est très bien, ou mal noté. Le système de notation repose sur une dynamique qui incite les hôtes à améliorer la qualité de leur accueil.

Comment vous faites-vous connaître auprès de la communauté des camping-caristes ?

Chaque année l'équipe participe à des festivals ou des salons comme VDL au Bourget, et les utilisateurs sont nombreux à nous raconter leur dernier voyage. On aime aller à leur rencontre, ça nous offre des retours concrets de leur part et d'avoir des retours d'expérience



précieux. C'est comme ça qu'on a fait évoluer CaraMaps au fil des années on a ajouté des fonctionnalités : les activités touristiques, le niveau à bulles pour stabiliser le camping-car, et le GPS spécial camping-car, particulièrement demandé.

Depuis 2018, nous avons aussi mis en place un système d'*Awards* pour les aires et les campings. Ça permet aux voyageurs de savoir si l'hôte fait partie de ceux qui ont été le mieux notés sur l'année précédente. L'*Award* 2026 récompense les 500 lieux européens les mieux notés en 2025. Le classement est visible sur la plateforme mais aussi sur place avec des stickers. C'est à la fois valorisant pour les hôtes et rassurant pour les camping-caristes.

Avez-vous une anecdote ou une contribution insolite à partager ?

Lors de précédentes contributions, nous avons reçu des photos de deux nouveaux lieux : le désert des Bardenas en Espagne,

et l'île de La Réunion. La beauté de ces paysages très différents de notre quotidien, a donné envie à plusieurs membres de l'équipe d'aller les découvrir. Caroline Charron, notre chargée de relations clients, est la première à avoir craqué. Elle a passé 15 jours à la Réunion au printemps.

Dans l'équipe, nous sommes tous passionnés de voyages. On évolue dans un domaine qui nous plaît, c'est ça qui est agréable aussi ! Il y a l'esprit de partage qui transparaît sur la plateforme, et c'est très agréable au quotidien de voir passer de jolis paysages.

Travailler dans le domaine de la *vanlife*, de la recherche de liberté, on peut dire que c'est une routine plutôt sympathique. À titre personnel quand j'étais bénévole pour Surfrider⁵, j'ai voyagé en van avec mes amis. On partait chacun de notre côté, puis on se retrouvait pour surfer et dormir dans des endroits intimistes en pleine nature. Avec le camping-car ou le van aménagé, il y a ce sentiment d'évasion. C'est ce qui me plaît dans ce mode de voyage : on ralentit, on prend le temps et on peut se reconnecter à la nature.



DÉCOUVRIR CARAMAPS



⁵ ONG qui sensibilise à la protection de l'Océan.

Pauses en zone rurale : Top 10

Vous voulez vous détendre en pleine nature, cherchez un spot proche d'un lieu d'intérêt ou passer une nuit chez un accueillant ?

Retrouvez notre sélection d'arrêts pour vos prochaines excursions.



Récompensé par les Awards 2026 CaraMaps.



Aire d'accueil La Chouette Cabane (53400 Pommerieux)

10 emplacements pour vans et camping-cars, mais aussi des cabanes perchées pour un dépaysement complet à l'orée de la Bretagne.

Camping-car Park Les Galets de la Mollière (80410 Cayeux sur Mer)

Entre la pinède et les dunes, cette aire en Baie de Somme vous guidera vers la cité médiévale de Saint-Valéry-sur-Somme ou la réserve naturelle avec ses phoques.

Eco-camping La clairière de Verbamont (88410 Claudon)

Profitez des Vosges pour faire une pause détente autour d'un barbecue collectif, au cœur de l'une des 16 Forêts d'Exception Française.

Aire d'accueil Le Domaine Schneider (68420 Guebenschwihr)

Cet arrêt propose une vue 360° sur la plaine d'Alsace. Les hôtes organisent aussi des apéros, des dégustations ou des escape games thématiques.



Camping 3* Le Marais Sauvage (85420 Le Mazeau)

« Joli camping, grands emplacements bien délimités. Idéal pour visiter le Marais Poitevin en barque ou en vélo. » L. N.



Aire d'accueil Les Noyeraies du Lander (24200 Sarlat-la-Canéda)

« Très bel endroit pour s'arrêter. Jolie balade dans la propriété et accueil chaleureux. » Erwan L.

Aire d'accueil L'étape Bérichonne (18800 Villequiers)

Située à 30 km de Bourges, profitez d'un moment de détente en pleine campagne dans une ferme céréalière.

Camping 2* La Vernède (07140 Les Vans)

Bar à tapas, rivière où se baigner et guinguette au milieu de la nature Ardéchoise. Moments de détente entre amis garantis !



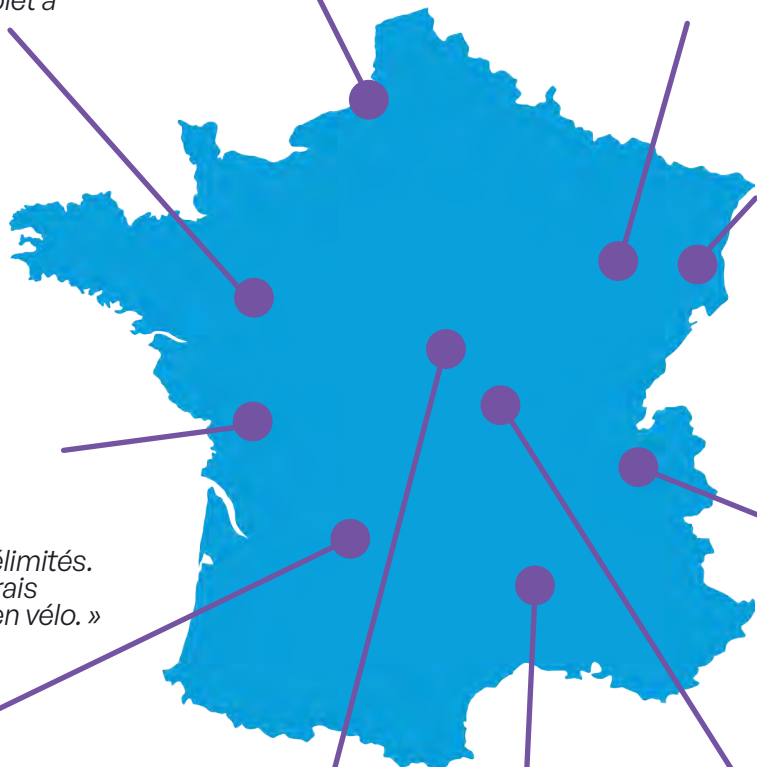
Aire de services Thiel-Sur-Acolin (03230 Thiel-sur-Acolin)

« Emplacements individuels spacieux et délimités par des haies. » Grustolo.



Aire d'accueil L'étang moderne (74600 Montagny-les-Lanches)

« Une aire comme on voudrait en voir plus souvent, idéalement placée pour visiter les gorges du Fier vers Annecy. » Camille B.





Passion

Voyagez en toute tranquillité.

Assurance Camping-car
Des garanties spécifiques
et des formules adaptées
pour votre camping-car.

Rendez-vous en agence et sur passion.axa.fr

AXA France IARD - S.A. au capital de 214 799 030 € - 722 057 460 RCS Nanterre • AXA Assurances IARD Mutuelle - Société d'assurance mutuelle à cotisations fixes contre l'incendie, les accidents et risques divers - Siren 775 699 309 • Sièges sociaux : 313, Terrasses de l'Arche - 92727 Nanterre Cedex • AXA Assistance France Assurances - Société anonyme de droit français au capital de 51.429.430,40 euros, entreprise régie par le Code des assurances, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Nanterre sous le numéro 451 392 724 et dont le siège social est situé 8-10 Rue Paul Vaillant Couturier 92240 Malakoff • Juridica - La filiale spécialisée en assurance de protection juridique d'AXA France, S.A. au capital de 14 627 854,68 €, 572 079 150 RCS Versailles. Siège social : 1, place Victorien Sardou - 78160 Marlyle-Roi. Entreprises régies par le Code des assurances • Coordonnées de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) - 4, place de Budapest - CS 92459 - 75436 Paris Cedex 09. Le détail des procédures de recours et de réclamations et les coordonnées du service dédié sont disponibles, pour la banque et l'assurance, sur le site axa.fr.



Ref. 2001673 01 2026 - Crédits photos: AdobeStock



INTERVIEW

Van Designers : La liberté sur mesure

SUIVRE LEURS PROJETS :



Texte : Lucie Danon

Photos : Van Designers, Lilia Renault © [Instagram :@lilia_rt]

Tous droits réservés



Basé à Mérignac, Van Designers est un atelier qui aménage vans et fourgons, loin des véhicules impersonnels et industriels. Florent Remicourt, l'un des cofondateurs, nous parle des projets sur mesure qu'ils conçoivent avec leurs clients.

Vous avez lancé Van Designers en 2019, que vous décrivez comme « conçu par l'amour du voyage ». Qu'est-ce qui vous a poussé à créer cet atelier ?

Nous avons beaucoup voyagé en van avec ma compagne. Pour nous, c'est idéal : voyager au fil des rencontres, en suivant ses idées et ses envies du moment. Je venais de nous aménager un nouveau van pour continuer nos voyages, et quelques mois plus tard, elle est tombée enceinte. Nous avons décidé de rentrer de Nouvelle-Zélande où nous étions, pour reprendre une vie dite normale en France.

Comme je suis entrepreneur depuis



Le van de série Pyla, permet de partir en autonomie, grâce à ses panneaux solaires. Les experts Van Designers. Intérieur du van Nemo, disponible en location. (De gauche à droite)

que j'ai 18 ans, j'ai eu l'idée de mêler travail et passion. C'est comme ça qu'est né Van Designers, que j'ai fondé avec Rémi Bordet. C'est un ami d'enfance avec qui j'avais bricolé mon van. On a démarré l'aventure dans le but de créer des habitats nomades, de qualité et autonomes. On voulait se différencier du marché industriel et on a vite trouvé notre clientèle.

Depuis nous avons été rejoints par un troisième associé, Thomas Giroux. Notre équipe a bien grandi, tout comme l'atelier qui a déménagé trois fois en 6 ans (*rires*). Aujourd'hui, nous sommes 26 collaborateurs avec des profils différents réunis dans un atelier de 1000 m². Mais avec un point commun : nous sommes tous passionnés par ce que l'on fait !

Votre philosophie c'est de proposer autre chose qu'un véhicule basique et plastique. Pourquoi ce choix et comment ça se traduit ?

Tout le monde ne s'y retrouve pas dans le choix des véhicules industriels. Que ce soit l'agencement proposé, la qualité des matériaux, ou les équipements disponibles. La plupart des véhicules industriels sont dédiés aux vacances ou aux loisirs, mais pas aux longs voyages.

Or, 90 % de nos clients, vivent dans leurs véhicules. Soit parce qu'ils vont faire un grand voyage, pendant plusieurs mois ou années, soit parce qu'ils ont décidé de changer de mode de vie. Du coup, on ne lésine pas sur l'isolation, les matériaux, ou les équipements. Leur usage est plus intense que la majorité des camping-caristes, le véhicule doit être robuste et ne doit pas tomber en panne tous les quatre matins.

Le métier du sur-mesure implique des challenges tous les jours ou des difficultés à relever. Il faut que nos clients aient le plus de sérénité possible dans le choix des équipements, tout en ayant le moins de contraintes possibles à l'usage. Nous

avons l'envie de faire des choses excellentes et de façon qualitative.

Comment se déroule un projet d'aménagement ?

Les premières questions qu'on pose à nos nouveaux clients sont : « Qu'allez-vous faire avec votre véhicule ? Comment voyagez-vous ? Comment vivez-vous dans un van aménagé ? » On ne parle jamais du modèle de véhicule ou de l'agencement avant de comprendre le profil du client. Chaque personne a un projet différent. Ces questions basiques nous permettent vraiment de connaître les voyageurs.

90 % d'entre eux ont le voyage en tête : « On est une famille avec trois enfants et un gros chien, et on va faire un tour du monde pendant deux ans. » Et seulement 10 % ont déjà choisi leur véhicule et connaissent leur projet d'aménagement. Ce qui fait que chaque projet est en quelque

“
Nous sommes une équipe de passionnés, et nos différents profils nous apportent une vraie cohésion !”

sorte un prototype, dans le sens où on ne fait jamais exactement le même aménagement.

Pour un projet, il faut compter environ un an de travail au total. Six mois pour l'achat du véhicule, puis deux mois de préparation et d'études. Et enfin quatre mois de fabrication, qui incluent l'homologation du véhicule. Une fois le produit livré, on va demander aux clients de partir une semaine en voyage avec leur véhicule puis de revenir pour ajuster les petites imperfections : est-ce que la table n'est pas trop large, ou la marche du lit pas trop haute ?

Nous avons aussi un service après-vente très réactif : chaque client a un groupe WhatsApp dédié à son véhicule. Si trois ans après avoir livré un projet, il y a une problématique due à une mauvaise installation ou une usure prématurée, nous sommes à leur écoute.

Pouvez-vous nous parler de vos experts et de leurs savoir-faire ?

Nous fonctionnons par poste de travail, et il y en a quatre spécialisés dans un projet d'aménagement. Nos experts vont fabriquer le véhicule de A à Z, la même équipe interviendra sur le véhicule en cas de besoin du SAV. Côté atelier, il y a des menuisiers, des ébénistes, des carrossiers-soudeurs, et des techniciens. Nous recrutons principalement des gens qui viennent de la mécanique, de l'électricité, ou de la plomberie, que l'on va former en interne aux différents métiers. Beaucoup d'entre eux ont travaillé dans l'aéronautique ou le naval. Tous aiment apprendre, ce qui permet de les faire évoluer dans l'entreprise. Dans les bureaux, nous avons le bureau d'études avec une architecte-designer et un dessinateur-projeteur, un magasinier pour la partie achats, une assistante de direction qui aide aussi pour la communication. Le tout complété par nous trois, les associés, qui sommes impliqués tous les jours dans la vie de l'atelier. Pour résumer, nous sommes une équipe de passionnés, et nos différents profils nous apportent une vraie cohésion !

Chaque année, ce sont une vingtaine de vans aménagés qui sortent de votre atelier. Pourquoi ce choix de production limitée ?

Nous avons pris cette décision parce qu'on ne veut pas devenir une industrie. On a envie de rester à taille humaine sur deux aspects. En tant que dirigeants, nous voulons conserver un lien authentique avec nos collaborateurs. Et en tant qu'Atelier, nous cherchons à connaître nos clients, pour les chouchouter et leur offrir un vrai service de qualité. Nous avons choisi de réaliser entre vingt à trente projets par an, pour environ trente salariés. Cela nous semble être un bon équilibre.

Est-ce que vous avez des partenaires privilégiés ?

Si on pouvait, on travaillerait uniquement avec des partenaires situés dans un rayon de 30 km autour de l'Atelier, parce que privilégier l'artisanat local est dans nos valeurs et que ça amène de la flexibilité. On est beaucoup dans l'urgence et ça nous offre de la réactivité. Quelquefois, on n'a pas le choix malheureusement, mais on collabore avec des marques qui ont la même vision que nous.

On est vraiment très exigeants sur les matériaux, on a testé plein de choses et on continue encore. Grâce aux demandes des clients, nous découvrons souvent des nouveautés. On va dire que dans notre ordre de sélection, c'est la qualité qui prime. Ensuite vient la durabilité et l'éco-responsabilité, mais le coût ne fait pas partie des premiers points.

En complément de l'aménagement sur-mesure, vous avez d'autres activités comme la série, la revente ou la location. Pouvez-vous nous en dire plus ?

Actuellement notre portefeuille de production est de 70 % de commandes sur mesure et 30 % pour des véhicules de série. En général, on produit en même temps, trois vans personnalisés et un en série. Les véhicules de série ont des aménagements que l'on conçoit nous-mêmes, et que l'on installe dans des fourgons « nus » de type Fiat Ducato ou Peugeot Boxer. On a lancé ce nouveau pôle il y a un peu moins d'un an, et on souhaite que cette activité représente 50 % de notre temps à l'avenir. C'est un métier différent, avec des clients différents. Un van de série, comme Le Pyla par exemple, c'est plus rapide à l'achat pour les clients : un mois et demi de production, il n'y a pas d'études en amont car nous les avons déjà faites. Le produit est aussi plus abordable pour eux car nous maîtrisons mieux les coûts, étant donné que nous pouvons reproduire les véhicules. Dans ce cas, la personnalisation du van passe par le choix d'aménagements en option.

Ça nous a aussi permis de lancer la partie gestion-locative avec notre marque Yes You Van. En majorité les clients des véhicules de série partent en vacances un week-end par-ci, deux semaines par-là. Ils n'utilisent pas leur véhicule 100 % de l'année. Donc on leur propose un service de gestion-locative. Ils bloquent dans l'agenda les créneaux pour lesquels ils veulent le récupérer, et le reste du temps le véhicule reste chez nous. On gère le reste pour eux, un peu comme une conciergerie : on prend en charge le véhicule, son assurance et les réservations. Comme on a aménagé leur véhicule, ils sont aussi plus sereins car nous pourrions le réparer sans problème s'il y a quoi que ce soit qui arrive sur leur véhicule, lors d'une location.



Il y a aussi les clients qui viennent nous revoir parce qu'ils changent de projet de vie, ou nous commandent un deuxième van. Forcément il faut trouver un acquéreur pour l'ancien véhicule. Il faut effectuer un contrôle complet, le remettre en état et le préparer pour une nouvelle aventure avec un nouveau client. Récemment un client, qui a voyagé quatre ans avec l'un de nos vans, nous a contacté car il va continuer ses voyages mais en voilier. En nous confiant son van, il nous a dit : « On aimerait tellement pouvoir acheter la coque du bateau, et vous la confier pour l'aménagement ! » Mais non, pour l'instant on va se contenter de faire bien les choses que l'on maîtrise (*rires*).

70 projets sont déjà sortis de vos ateliers. D'après votre expérience, qu'est-ce qui fait un bon van ?

C'est difficile de répondre parce qu'il y a autant de vans que de clients. Il y a ceux qui pensent à leur empreinte carbone, mais aussi ceux qui quittent tout pour profiter de leur retraite.

Je dirais que ce qui fait un bon véhicule, c'est celui qui est à votre image, celui qui convient à votre usage. On a des clients qui vont choisir un petit véhicule type Ducato avec le minimum et qui vont être très heureux. Et ceux qui vont partir sur un grand véhicule 4x4, même s'ils n'en ont pas forcément l'utilité dans leur voyage, mais ça les rassure de se dire : « Peu importe quel chemin je vais emprunter, je vais pouvoir sortir de là ! »

Est-ce qu'il y a une tendance chez les voyageurs actuellement ?

On a de plus en plus de demandes pour la peinture Raptor de

la marque U-Pol. Du coup depuis un an à peu près, on a décidé d'arrêter de sous-traiter la pose pour la gérer en interne. On a installé une cabine spéciale en annexe de l'atelier, obtenu la licence de la part de la marque et recruté quelqu'un qui maîtrise son application.

C'est un revêtement très solide et résistant, dite peinture anti-gravillons. C'est bien adapté aux véhicules de type 4x4 ou ceux qui sont utilisés en forêt. La peinture résiste vraiment bien, même quand des branches griffent la carrosserie. Ça permet aussi de nettoyer plus facilement le véhicule, il n'y a rien qui adhère sur ce revêtement, c'est vraiment pratique.

Le côté esthétique est très sympa en plus ! On va bientôt sortir des projets où le van est totalement en Raptor, mais dans des tons différents. On peut aussi faire des calques négatifs par endroits, pour ajouter de la brillance.

En plus des fourgons, vous réalisez parfois des projets insolites. Pouvez-vous nous parler d'un de ces projets ?

Deux jeunes entrepreneurs nous ont contacté parce qu'ils voulaient faire découvrir la France dans un véhicule insolite, aménagé avec des produits sourcés localement. Pour ça, ils ont choisi un bus Saviem de 1970, qui à l'origine emmenait des enfants à l'école. On a tout de suite flashé sur ce concept de « Fabriqué en France » et on s'est embarqués dans l'histoire. On l'a fait plus par envie, que par rentabilité.

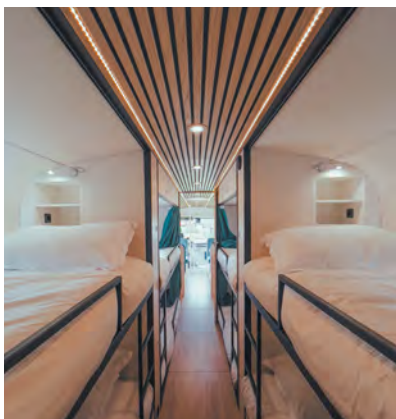
C'était un projet assez incroyable, mais compliqué ! Lors du désossage, à chaque fois qu'on enlevait un morceau de bois, on avait une surprise. Il a aussi fallu refaire toute l'isolation vu qu'il était entièrement vitré. Pour donner un ordre d'idée, on avait chiffré 1200 heures de travail, on a finalement passé 3 000 heures dessus. Ce n'était pas très rentable pour l'entreprise, mais c'était une expérience extraordinaire !

Et puis ce bus, il est impressionnant : il y a huit couchettes pour les voyageurs, une tente de toit pour le chauffeur, une terrasse avec 4 kW de panneaux solaires qui se déploient sur les côtés, une douche en béton ciré, etc. Vous pouvez même organiser des séances de yoga au lever du soleil sur le toit, ou y prendre l'apéro le soir.

Comment gérez-vous les homologations des véhicules après aménagement ?

Les véhicules que nous utilisons sont à la base des fourgons dédiés au transport de marchandises. Quand on les achète neufs, ils sont non carrossés mais carrossables. Et nous en tant que carrossiers agréés, on les transforme en Véhicules Automoteurs Spécialement Aménagés (VASP), qui est la dénomination pour les véhicules de type camping-car ou auto-caravane.

Chaque véhicule est conçu en modification unitaire, par conséquent on va faire ce qu'on appelle une Réception à Titre Isolé (RTI), et on présente un dossier auprès de la DREAL¹. Leur



Aménager un bus de 1970 pour le transformer en hôtel nomade, tout un défi relevé par Van Designers avec **LIGNEZERO**.

¹ Direction régionale de l'Environnement, de l'Aménagement et du Logement.

rôle est de vérifier qu'on ait bien respecté toutes les normes d'aménagement des véhicules : aérations, issues de secours, vitrage, répartition des charges, etc. Quand tout est en règle, ils nous donnent un PV d'homologation. Cela nous permet d'immatriculer le véhicule comme un camping-car, et le client pourra assurer le véhicule et son aménagement à leurs valeurs réelles.

Vous disiez avoir beaucoup voyagé en introduction. Aujourd'hui, que représente le véhicule de loisirs (VDL) en dehors de votre atelier ?

Dès qu'on peut, avec ma femme et mes deux enfants, on part en week-end en van. On est piqués par le voyage et on transmet ça aussi à nos enfants (*rires*). Pour nous, c'est la meilleure façon de voyager puisque ça n'implique aucune planification. On est libres. Parfois on rencontre des gens qui nous disent : « Est-ce que vous connaissez cet endroit ? » Non... et bien on y va ! Les voyages en VDL, ce sont des rencontres et de la découverte avec un maximum de liberté. Se retrouver au milieu d'un paysage inconnu, se réveiller tous les jours avec un nouveau jardin, ce sont des choses qu'on retrouve nulle part ailleurs !

À l'atelier, nous allons mettre en avant le fait que voyager en van c'est partir en autonomie. Mais aussi que nos projets offrent de la qualité et du confort. Parfois, on peut avoir un peu peur de quitter son lit, sa maison confortable, ou ses habitudes... Mais souvent une fois le pas franchi, c'est dur de rentrer ! Partir trois semaines en vacances et ne pas vouloir retrouver sa maison parce qu'on est dépaycé, c'est trop bien. C'est vraiment ça qu'on veut apporter avec nos vans, c'est ce genre d'expériences qu'on veut promouvoir.

D'ailleurs, si vous aviez carte blanche, quel projet rêveriez-vous réaliser ?

Justement on vient de lancer notre nouveau van aménagé de série : le Mimbeau. Comme on vient du bassin d'Arcachon, on baptise chaque projet avec un petit nom issu de la région. Là, c'est un clin d'œil à la lagune vers le phare du Cap Ferret.

J'ai dessiné ce projet comme si c'était pour ma famille. C'est un véhicule quatre places sur la carte grise, et chacun a son espace. Je pense que c'est important. Même lorsqu'on voyage en famille dans un petit espace, il faut que chacun ait son petit coin pour jouer, regarder un film ou lire. Ça permet aussi aux parents de ne pas aller dormir en même temps que les enfants.

Il est conçu pour une base de fourgon Stellantis. C'est très spacieux : nous avons aménagé une belle douche, beaucoup de rangements, et il y a aussi un toit relevable. Le véhicule embarque une grande autonomie. Nous en avons déjà vendu deux avant la sortie officielle. Les voyageurs l'attendent avec impatience, ce qui nous donne confiance.

Pour conclure, quels sont vos conseils pour ceux qui voudraient se lancer dans l'aménagement de leur véhicule ?

Avant de commencer, il faut définir ses priorités de voyage. Comment vont-ils évoluer dans le véhicule ? Quelles sont leurs habitudes au quotidien ? Certains vont se concentrer sur le



Le van Pyla, est le premier aménagement de série proposé par l'Atelier.

couchage, d'autres veulent une place pour leur vélo parce qu'il a beaucoup de valeur, etc.

Ensuite, il faut penser à l'autonomie que l'on souhaite. Les ressources ne sont pas illimitées, donc il faut bien penser aux équipements parce que ça peut prendre beaucoup de place. Même si aujourd'hui on arrive à faire des systèmes assez impressionnants de recyclage d'eau ou de production d'énergie. Ils doivent aussi se demander combien de temps va durer le voyage et où ils iront. Cela peut impacter l'aménagement et le choix du modèle de véhicule. Par exemple dans les pays où il fait très froid, il faudra prévoir un système de gestion de l'eau qui soit robuste, et des pneus adaptés pour rouler sur la neige ou la glace.

Dans l'aménagement, il faut aussi toujours prendre en compte deux grosses contraintes : le poids et l'espace. Dans un véhicule on est limité en termes de poids, à cause des essieux et de la répartition des charges. Il est important de concevoir l'aménagement correctement, en optimisant chaque espace dès que c'est possible.

Dans nos projets, on a toujours ce mot en tête : optimisation. Il arrive souvent que le menuisier vienne me voir durant la production pour me dire : « Florent, j'ai installé tous les équipements, mais il me reste un peu de place derrière. Qu'est-ce que j'en fais ? » Soit on fait un compartiment secret, soit on fait un rangement supplémentaire.



Les itinéraires Échappée Prestige sont construits parmi les routes confidentielles et les points de vue ouverts de la Bourgogne.



VOUS & VOTRE PASSION

Échappée Prestige : l'automobile comme art de vivre

Texte : Anne-Lise Parlant

Photos : Chloé Cupillard, Échappée Prestige, Eragon'graph, AdobeStock

Et si l'automobile devenait une invitation à ralentir ? Avec Échappée Prestige, la conduite s'inscrit dans une expérience globale, mêlant plaisir de la route, découverte de la Bourgogne et art de vivre. Une approche qui séduit aujourd'hui des passionnés en quête de sens, de qualité et de moments uniques. Chloé Cupillard, co-fondatrice de la société, nous invite à découvrir une autre façon de prendre la route.

Quel est votre rapport personnel à l'automobile de collection ?

Quand j'avais 4-5 ans, ma mère a acheté une magnifique MG de 1949, une Anglaise avec le volant à droite. C'est à ce moment-là que ma passion pour l'automobile est née, et elle ne m'a jamais vraiment quittée depuis. Ma première voiture, achetée d'occasion quand j'étais étudiante, était une Golf GTI. J'aimais beaucoup la sensation de conduite,



Lors des échappées, voitures anciennes et modèles plus récents se retrouvent autour d'un même plaisir de conduire.

même sans forcément rouler vite.

Pouvez-vous nous raconter la genèse d'Échappée Prestige ?

Un jour, en discutant avec mon ami Alain Pradier, un grand passionné d'automobile, on s'est rendu compte que nous partagions la même vision : pour nous, la voiture est plus qu'un moyen de transport, c'est une façon de découvrir de nouveaux horizons, de partager de bons moments, mais surtout de relier des lieux, des personnes et des expériences.

Pour ma part, j'ai beaucoup travaillé dans l'événementiel, en marketing et communication, et Alain a organisé quelques rallyes et possède une grande connaissance de l'univers automobile. On a alors eu l'idée de réunir nos compétences et de s'associer pour créer Échappée Prestige, un projet qui mélange notre passion pour l'automobile et notre envie de faire

connaître notre région, la Bourgogne, sous un autre angle.

Pouvez-vous nous parler du concept de votre société ?

Ce qui fait la particularité d'Échappée Prestige, c'est notre connaissance profonde de la Bourgogne, qui nous permet de faire découvrir des coins méconnus du grand public. On crée des itinéraires originaux qui passent par des routes moins fréquentées, pour montrer toute la richesse du territoire, valoriser des lieux emblématiques, des personnalités et des savoir-faire locaux.

L'idée, c'est de prendre le temps, de profiter du paysage, de faire des rencontres, et de vivre des moments de partage, avec en fil conducteur des voitures anciennes ou de prestige. Chaque échappée est pensée comme une parenthèse hors du temps qui permet de vivre des expériences que

l'on ne s'accorde pas toujours dans le rythme du quotidien.

Au-delà des vins et des dégustations, la Bourgogne possède de multiples facettes. À chaque sortie, on raconte une vraie histoire de la région, celle que l'on connaît moins, avec des haltes qui offrent de beaux points de vue, du patrimoine, et des rencontres authentiques avec les locaux.



MG 1949 familiale : à l'origine d'une passion pour l'automobile.



“*Ce n'est pas juste de la conduite, c'est tout un univers que l'on propose.*”



Chloé Cupillard, co-fondatrice d'Échappée Prestige.

Ce n'est pas juste de la conduite, c'est tout un univers que l'on propose. D'ailleurs, on est aujourd'hui les seuls en Bourgogne-Franche-Comté à proposer ce genre d'expériences loin des circuits classiques.

Pouvez-vous nous raconter le principe d'une échappée ?

Ce sont des escapades qui durent entre 3 et 5 jours, à différentes périodes de l'année, principalement du printemps à l'automne, en Bourgogne et dans ses environs. Selon la saison, les itinéraires et les thèmes évoluent, pour donner envie aux participants de revenir sur une autre période de l'année.

Par exemple, une des thématiques qui s'intitule « Jardins et saveurs » se déroule au printemps, lorsque la nature renaît. Là, on visite des jardins dans des domaines ou des châteaux, et on fait découvrir de belles tables et des établissements gastronomiques renommés. En octobre, une autre escapade invite les participants à parcourir les vignes lors des vendanges, lorsque la nature est dorée, avec une route des vins menant jusqu'à Beaune.

On accompagne également certains clients sur des projets personnalisés, en proposant des formules plus courtes à la journée. Ça permet à ceux qui le veulent d'avoir une première immersion dans l'univers des voitures de prestige, qu'elles soient modernes ou de collection.

Quel est le profil des participants ?

Ce sont avant tout des passionnés d'auto-

mobile qui aiment les prestations haut de gamme, où chaque détail compte. Ce sont souvent des épicuriens, attentifs aux lieux visités, à la gastronomie et aux moments de partage. Ils viennent pour prendre le volant d'une belle voiture, et repartent avec une expérience bien plus complète.

Ils viennent généralement en couple mais il y a aussi des groupes d'amis qui viennent ensemble, et parfois des amitiés naissent suite aux escapades. Le partage autour de la voiture et de l'amour pour l'art de vivre crée naturellement des liens. Il y aussi des Belges, des Suisses ou des Luxembourgeois, qui viennent en Bourgogne pour découvrir une France plus rurale, après avoir déjà exploré la côte ou les montagnes.

Quels types de véhicules participent aux échappées ?

Ce sont essentiellement des voitures anciennes et de prestige. Quand on conçoit les échappées, on fait en sorte que les puissances soient cohérentes en fonction des parcours, pour éviter que sur la même session se retrouvent, de trop grandes différences de puissance entre les véhicules. L'objectif, c'est que tout le monde puisse suivre et que le groupe reste fluide et homogène.

On limite volontairement à douze équipages par échappée, pour conserver une ambiance conviviale, un rythme plus agréable et pouvoir échanger un peu plus personnellement avec chacun. Avant, on avait parfois beaucoup plus de personnes, ce qui limitait ces moments privilégiés avec chacun que nous jugeons essentiels, et c'était un peu frustrant.

Qu'attendent les participants lors des échappées ?

Aujourd'hui, on constate qu'ils veulent des expériences plus immersives. Les passionnés aiment conduire, mais ils veulent aussi prendre le temps de profiter : rencontrer des locaux ou découvrir des lieux hors-du-commun lors de visites dans des domaines ou des sites patrimoniaux. Ils ne veulent pas seulement traverser une région, mais découvrir un univers.

Dans leurs retours, nos clients parlent souvent du plaisir de la découverte de nouveaux itinéraires, des rencontres en chemin, et parfois même de la naissance



Entre vignes et reliefs, le territoire devient un élément central de l'expérience. Parmi les automobiles présentes lors des échappées, certaines portent la signature Bentley. (De gauche à droite)

de nouvelles amitiés. Et il y a aussi, certains participants qui ne connaissaient pas du tout la Bourgogne et qui apprécient ses richesses patrimoniales, son paysage et son savoir-faire.

Avez-vous une anecdote marquante ?

J'ai plusieurs exemples en tête et notamment celui d'un dîner : il y avait des couples qui ne se connaissaient pas et qui se sont retrouvés à partager la même table. L'ambiance était si chaleureuse et conviviale que le repas a duré plus longtemps que prévu ! Les équipes du restaurant ont fini par nous interrompre parce qu'ils fermaient (*rires*). C'était vraiment un moment spontané et authentique.

On a aussi déjà accueilli des Bourguignons qui nous ont confié ne pas connaître certains parcours proposés. C'est un vrai plaisir de pouvoir leur faire découvrir des petits coins secrets, des pépites qu'ils

n'avaient jamais vues. Lorsqu'ils redécouvrent leur propre région sous un autre angle, ça nous conforte dans l'idée qu'on a réussi notre pari.

Quel est le plus gros défi dans l'organisation de ce genre d'événements ?

L'anticipation, même s'il y a la préparation en amont de l'événement. On essaie aussi d'anticiper les aléas, comme la météo, l'état des routes, ou des imprévus de dernière minute. Notre objectif, c'est que tout soit fluide pour les participants, qu'ils ne se rendent compte de rien et qu'ils puissent juste se laisser porter, pour vivre l'expérience à fond.

Les parcours sont préparés à partir de notre connaissance fine de la Bourgogne, pour faire vivre le plaisir de conduire dans des paysages magnifiques. On a la chance d'avoir dans la région toute une variété de paysages : des routes plates

dans la Bresse, des routes vallonnées dans l'Yonne, et aussi des massifs montagneux comme le Morvan où l'on peut grimper à plus de 700 mètres.

Tout doit être parfaitement orchestré, mais en même temps, une fois que l'événement est lancé, on essaie de vivre pleinement le moment avec les participants, tout en restant attentifs au bon déroulement de l'événement. J'ai aussi de la chance d'avoir une super équipe et des partenaires de confiance pour ça. Et lorsque les participants nous disent que le temps a filé sans qu'ils ne s'en rendent compte, c'est la plus belle des récompenses !

EN SAVOIR PLUS :

**ÉCHAPPÉE
PRESTIGE.COM**



ET SI VOUS ÉTIEZ LE PROCHAIN PORTRAIT ?

La rubrique **VOUS & VOTRE PASSION**, met en lumière les **histoires, aventures ou engagements** liés à l'un des **univers AXA Passion**. Pour être recontacté, envoyez-nous un **bref résumé** du sujet que vous souhaitez partager avec les lecteurs du magazine.

Seuls les assurés AXA Passion seront interviewés pour cette rubrique.





L'interview Agent AXA Passion : Magali Bosuioc

Texte : Anne-Lise Parlant

Photos : Magali Bosuioc



Vous avez débuté en tant que collaboratrice d'agence et êtes depuis peu devenue Agent AXA Passion ? Pouvez-vous nous parler de votre parcours professionnel ?

Après avoir obtenu ma licence professionnelle en assurance et finance, j'ai débuté ma carrière à la Caisse d'Épargne. En 2016, j'ai rejoint AXA en France, comme collaboratrice de Philippe Louppe, au sein de son agence de Saint-Tropez. J'ai ensuite évolué vers un poste de responsable en 2022, avec notamment la charge du management des équipes et de l'animation commerciale.

J'avais pour ambition de devenir Agent

depuis plusieurs années. L'opportunité s'est présentée en 2024, lorsqu'un portefeuille client est devenu disponible. J'ai alors décidé de m'associer avec une collègue, Sandrine Girard, ainsi qu'avec mes anciens patrons pour reprendre ce portefeuille, ce qui nous a permis de créer notre propre agence à Hyères. C'est comme cela qu'en janvier 2025, je suis devenue Agent Général. J'en suis ravie, car j'adore mon métier.

Pouvez-vous nous parler de l'organisation de votre agence ?

Nous sommes actuellement quatre Agents associés, chacun spécialisé dans un domaine : Philippe Louppe pour l'Entreprise, Olivier Pomar pour

l'Épargne, Sandrine Girard pour le Professionnel, et moi pour le Grand Public.

Nous disposons de cinq agences sur la Côte d'Azur : situées à La Londe-les-Maures, Le Lavandou, Hyères, Saint-Tropez et la dernière en date à Cavalaire-sur-Mer ouverte en décembre dernier. Notre équipe compte une quinzaine de collaborateurs, comprenant une gestionnaire en *back-office*, une gestionnaire sinistre, ainsi que treize commerciaux que je supervise. Parmi eux, il y a un référent Passion qui nous a rejoints depuis quelques mois.

Qu'est-ce que cela change pour vous au quotidien d'être devenue Agent Général ?

Deux ans avant ce nouveau rôle, j'ai été promue Responsable commerciale, ce qui m'a déjà permis de gagner en légitimité et de monter en compétences auprès de mes équipes.

Au départ, je me demandais comment j'allais réussir à faire ma place vis-à-vis de mes anciens patrons. Finalement, cette question ne s'est pas vraiment posée. Tout s'est déroulé à merveille, aussi bien avec mes associés, qui m'ont rapidement fait confiance, mais aussi avec mes anciens collaborateurs, qui étaient contents pour moi. Donc honnêtement, j'ai très bien vécu cette étape.

Qu'est-ce qui vous touche le plus dans le domaine de l'assurance ?



Une équipe de passionnés : Damien, Magali, Margaux, Anita, Beatrice.

“
*Nous sommes
 présents non seulement
 lors de la souscription
 d'un contrat, mais
 surtout à chaque
 étape importante
 de leur vie, en les
 accompagnant dans
 les moments difficiles.*”

Ce que j'apprécie le plus, c'est le contact humain que l'on peut avoir avec nos clients. Nous sommes présents non seulement lors de la souscription d'un contrat, mais surtout à chaque étape importante de leur vie, en les accompagnant dans les moments difficiles. Ce qui me touche, c'est de voir l'utilité réelle de notre métier : aider une famille à se relever après un sinistre, accompagner des professionnels lors de périodes difficiles, etc. Nous ne sommes pas simplement des vendeurs de contrats ! Il y a une relation humaine qui se crée dès le début et qui se traduit par la confiance que nous construisons avec nos clients tout au long de leur vie.

D'autant plus que dans nos agences, nous tenons à assurer nos clients dans leur entièreté, de A à Z. On a une vision partenaire d'assurance avec eux. C'est cette approche qui nous tient à cœur, car elle favorise leur fidélité. Nous sommes là pour tous les moments de leur vie, avec une responsabilité forte. C'est précisément cela qui définit notre métier, le conseil et l'accompagnement, et c'est pour cela que nous avons ouvert aussi notre portefeuille aux produits AXA Passion.

Quelles affinités personnelles avez-vous avec les univers AXA Passion ?

Pour être transparente, je n'ai pas d'affinité personnelle avec un univers en particulier. Mais j'apprécie beaucoup le segment « Passion », que je trouve



De haut en bas : un moment de partage en équipe, l'arrivée du Père-Noël dans le port de Saint-Tropez, le Bol d'Or 2025.

très intéressant, notamment du point de vue client, parce que beaucoup sont des passionnés.

Les univers liés à la passion se démarquent des assurances plus classiques, comme celles pour une voiture par exemple, où le client souscrit principalement par obligation. Pour les contrats Passion, on crée une relation particulière avec les assurés : l'attachement émotionnel est plus fort, quel que soit le produit assuré. Mon rôle est de comprendre leurs attentes, de les conseiller au mieux pour bâtir une relation de confiance.

Et comme je suis curieuse de nature, j'ai aussi plaisir à découvrir ces univers plus en profondeur, à travers mes clients ou lors d'événements auxquels je participe, comme le Bol d'Or en septembre 2025. Cela enrichit vraiment ma vision et mon approche du métier.

Quels souvenirs gardez-vous du Bol d'Or avec AXA Passion ?

C'était convivial, authentique, et je garde un excellent souvenir de cette expérience. Ce qui m'a marquée, c'est la capacité de ce type d'événements à créer un lien profond. À travers l'ambiance, l'énergie folle qui se dégageait, on sentait vraiment la passion chez tous les participants. J'ai tellement apprécié que j'y suis retournée le lendemain avec mes proches, mon mari et mes deux enfants, pour qu'ils vivent cette expérience unique... et ils ont beaucoup aimé ce moment de partage !

J'étais entourée d'Agents et collaborateurs AXA Passion que j'adore, et à qui je souhaite adresser un petit clin d'œil. Ce type d'événement me permet de sortir de mon cadre habituel, et je pense que cela renforce aussi les relations avec la compagnie, avec les passionnés, ainsi qu'entre Agents. Certains invitent même leurs clients, ce que je trouve vraiment super, ça renforce le lien en sortant du contexte professionnel.

Avez-vous une anecdote ou un souvenir marquant avec un client ?

Oui, à Saint-Tropez, nous avons la chance d'assister à l'arrivée du Père Noël le 23 décembre en bateau, directement dans le port. J'ai eu l'occasion de participer à cet événement il y a quelques années, lorsque nous avons assuré le voilier qui transpor-

tait le Père Noël.

En fait, nous assurons à la fois l'association des commerçants de la ville, Esprit Village, qui organise cet événement et sa responsabilité civile, ainsi que celle de l'association STVT (Société Tropicaine des Voiliers Traditionnels). C'est une anecdote plutôt sympa : nous avons assuré à la fois le Père Noël et le voilier qui l'a amené dans le port pour l'ouverture du marché de Noël.

L'arrivée était vraiment magique : le voilier était très joli, bien aménagé, et l'ensemble de l'événement était vraiment convivial.

Que peut-on vous souhaiter pour le futur de vos agences ?

Ma priorité est de maintenir une relation de qualité avec mes clients, tant dans le conseil que dans l'accompagnement, surtout lors des moments importants. Je souhaite continuer à développer mon portefeuille en veillant à la qualité des relations. Il ne s'agit pas seulement de souscrire des contrats, mais de bâtir des liens de confiance profonds et pérennes.

Je veux aussi contribuer au développement de nos cinq agences sur le long terme, avec des résultats durables. Il est important pour moi de continuer à m'épanouir autant avec mes équipes, mes clients et mes associés, tout en restant dans cette dynamique commerciale positive aussi longtemps que possible.

Portrait Chinois

Si j'étais...

① UN LIVRE POUR LES VACANCES

Un Virginie Grimaldi. Ses romans m'accompagnent à chaque été, c'est devenu un rituel. Une lecture soignée, drôle et touchante, parfaite pour la plage !

② UNE PLAGE SUR LA CÔTE D'AZUR

Celle de Pampelonne. Le sable doré, l'eau turquoise, l'ambiance tropézienne... Un grand classique qui ne déçoit jamais.

③ UN RESTAURANT À ST-TROPEZ

Le Club 55. L'institution mythique de la plage de Pampelonne : pour un déjeuner les pieds dans le sable, dans une ambiance unique entre élégance et décontraction.

④ UNE CHANSON DE L'ÉTÉ

Soleil Bleu, de Bleu Soleil et Luiza.



Passion

Évadez-vous toute l'année pour 24,90€.



Abonnement annuel au magazine
Chaque trimestre, recevez votre édition papier de CAP' Passion directement chez vous.

Le Mans Classic Legend



Dès cette année, Le Mans Classic **devient annuel et alternera deux formats** pour plus de partage. Toujours **sur le circuit des 24 Heures du Mans (72)**, le format Legend mettra dès cette année à l'honneur les véhicules ayant marqué la célèbre course entre 1972 à 2015. Le format Heritage, l'année prochaine, célébrera les bolides d'entre 1923 et début 1970.

Du 2 au 5 juillet, l'événement mythique s'annonce riche sur quatre jours : expositions, rencontre des pilotes, séances d'essais et courses, se relayeront pour le plus grand plaisir des passionnés. Peter Auto vous propose notamment de retrouver un invité exceptionnel : l'ingénieur **Gordon Murray** et certaines de ses œuvres légendaires.

En tant que **Partenaire privilégié** de l'événement, nous sommes ravis de proposer aux membres du Club AXA Passion un **moment d'exception décliné en 3 packages**. En plus de la traditionnelle **parade AXA Passion** au volant de leur voiture de collection, dix membres du Club réaliseront leur **baptême de piste** sur la ligne droite des Hunaudières. Et pour vivre la course au plus près de l'action les amoureux de belles mécaniques visiteront les **paddocks**, ou auront accès à l'espace **Welcome** et à la **loge AXA Passion**.

Alpes Aventure Motofestival

Du **4 au 6 septembre**, les amoureux de l'aventure tout-terrain se rassembleront à **Barcelonnette (04)**. Grand rendez-vous du voyage à moto, le festival **célèbre sa 10^e édition**. Pendant trois jours, vivez un programme immersif : réalisez des kilomètres d'essais, ou assistez à des ateliers et formations dédiés au voyage à moto.

Pour prolonger l'expérience, le samedi, AXA Passion propose à quinze membres du Club de participer à une **balade à moto dans la vallée de l'Ubaye** (Alpes du Sud), et de profiter d'un **déjeuner secret** en chemin.

Nous vous attendons aussi avec plaisir sur **notre stand AXA Passion** durant tout le festival, pour vous présenter des **actions en partenariat avec AXA Prevention**.



Bol d'or



Finale du **Championnat de Monde FIM EWC**, cette année encore **sur le Circuit Paul Ricard (83)**, les meilleures équipes internationales se réuniront **du 17 au 20 septembre**. Plus ancienne course de 24H au monde, le Bol d'Or se déroulera dès le samedi pour une course intense. Relais de pilotes et stratégie d'endurance, l'événement offrira un spectacle mêlant passion mécanique et culture moto.

Les passionnés de sports moto pourront aussi assister au **Bol d'Or Classic** et ses motos de plus de 31 ans, ou au **Bol d'Argent** pour admirer des roadsters. Autour des compétitions, le public pourra profiter d'un programme festif : exposants, **match de Motoball** au village, animations et rassemblements de motards.

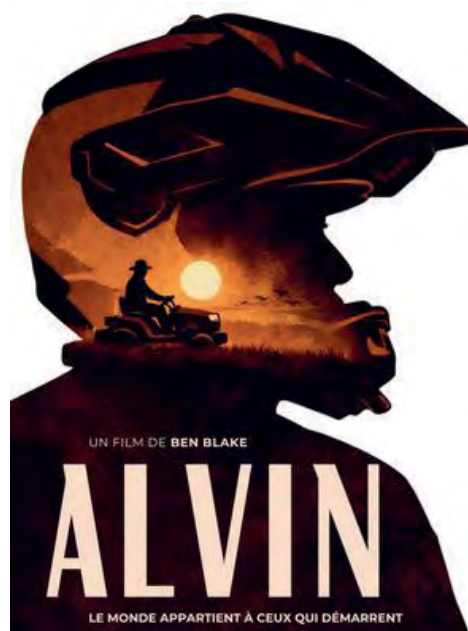
Partenaire de l'événement, AXA Passion sera présent à travers un stand dédié, mais aussi en proposant aux membres de son Club **quatre jours de privilèges**. Venez vivre la passion du deux-roues au cœur de l'événement : **journée de roulage sur le circuit**, accès à l'espace **Satellite One**, et bien d'autres surprises à venir...

ALVIN, le nouveau film de Ben Blake

AXA Passion en partenariat avec le motard aventurier, vous propose la **projection en avant-première** de son **nouveau film**.

La première date en mars, a été organisée par l'agence AXA Trélassac (24) et la concession Adventure BMW Motorrad de Périgueux. Une dizaine d'amateurs d'aventure en deux-roues, se sont retrouvés pour une **journée exclusive**. Avant d'assister à la projection, les motards sont partis en **balade dans le Périgord**. Puis les spectateurs ont pu **échanger avec Ben Blake** après la projection, pour s'immerger dans l'univers de ses road trips. La soirée s'est prolongée par un moment convivial autour d'un **cocktail**.

D'autres rencontres avec Ben Blake seront organisées tout au long de l'année et partout en France. Pour en savoir plus, **rapprochez-vous de votre Agent AXA** afin de savoir si le vidéaste viendra à votre rencontre.



Rejoignez
LE CLUB
AXA Passion



Ces événements vous intéressent et vous souhaitez **bénéficier d'offres exclusives** à votre tour ? Rejoignez le **Club AXA Passion** pour en **profiter** !

L'adhésion **gratuite et rapide**, vous permettra de bénéficier d'**avantages** et d'accéder tout au long de l'année à des **événements inédits** spécialement pensés pour vous.



RETOUR SUR...

AXA Passion renforce ses actions de coaching.

Texte : Lucie Danon

Photos : Toniutti Academy

Pour vous accompagner dans vos balades à moto, cette année AXA Passion organise des stages de conduite adaptés à tous les niveaux.

Cet été vous avez pu gagner en confiance pour gérer des conditions complexes. Pour cela, nous nous sommes entourés de partenaires d'exception : la Tom Barrer Académie pour un stage de conduite Offroad, et la Toniutti Academy pour deux sessions de conduite sur route.

Stages de conduite sur route.

Lors du stage du 1^{er} juin avec la Toniutti Academy, AXA Passion a proposé une expérience privilégiée aux membres de son Club lors d'une journée dédiée au perfectionnement de la conduite sur route.

Pour ce stage de perfectionnement, les participants avaient rendez-vous au Pôle Mécanique d'Alès Cévennes (30), et ont pu s'exercer sur une boucle de 3 km fermée pour l'occasion.

“ Superbe expérience, riche en apprentissage. Merci AXA Passion ! ” - Ethan

Encadrés par les pilotes Julien Toniutti et Serge Nuques, les apprentis du jour ont bénéficié d'un accompagnement personnalisé dans un cadre sécurisé. Grâce aux exercices et conseils de positionnement, les participants ont amélioré leur lecture de la route pour anticiper et ajuster leur conduite en conditions réelles.

“ Très bonne journée et une mise en confiance renforcée sur les revêtements dégradés. ” - Laurent

Vous êtes tenté par un coaching ?

Il reste des places pour la deuxième session avec la Toniutti Academy, fin août : balade coaching sur les routes du Beaujolais. À retrouver dès à présent dans votre espace Club AXA Passion.

En septembre, une unique session est prévue avec Oreca Experience, pour un stage de conduite sur circuit... Surveillez nos newsletters si vous souhaitez y participer !



JUILLET À SEPTEMBRE 2026

L'AGENDA

des événements Passion

AVRIL À OCTOBRE

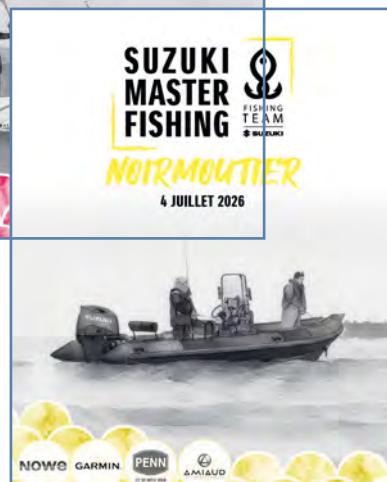
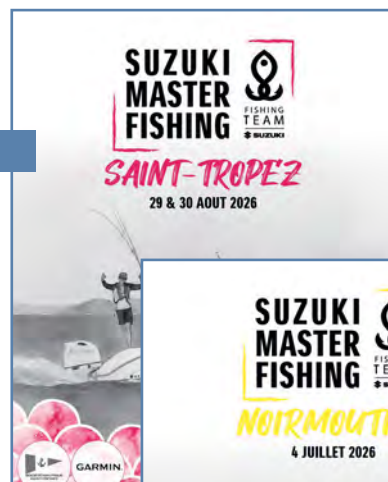
SUZUKI FISHING TOUR

DANS TOUTE LA FRANCE

Pour cette série de huit Masters de pêche en mer, Suzuki Marine invite à chaque étape une vingtaine d'équipages, qui prennent place à bord de vedettes et semi-rigides équipés de moteurs de la marque.

En partenariat avec des acteurs locaux comme la Société Nautique de Saint-Tropez, ces compétitions se déroulant en *no-kill*, permettent la préservation de la faune marine, tout en valorisant une pêche sportive et responsable.

Sportifs et passionnés profiteront d'une ambiance à la fois compétitive et conviviale à travers toute la France. Cet été, le tour fait notamment escale le 4 juillet à Noirmoutier (85), et du 29 au 30 août à Saint-Tropez (83). D'autres dates sont prévues à Dieppe (76), Port-Leucate (11) et La Tranche-sur-Mer (85), en attendant celle du 17 octobre au Lac de Guerlédan (22).



4 JUILLET

LES 12H DE NORMANDIE

PIERREFITTE-EN-CINGLAIS (14)

Durant 12 heures, des équipes de trois pilotes se relayeront lors d'une épreuve d'endurance. Organisée par le Moto Club de Pierrefitte-en-Cinglais et sponsorisée par l'agence AXA locale, cette compétition emblématique mêlera performance, stratégie et esprit d'équipe. Le tout dans une ambiance conviviale prolongée par des animations en soirée.

DU 10 AU 12 JUILLET 2026

RALLYE DES GONES

SATHONAY-VILLAGE (69)

Organisé par le Scooter Club Lyonnais, avec le soutien de l'agence AXA Lentilly, Sathonay-Village réunira plus de 500 passionnés de scooters anciens venus de toute la France et des pays limitrophes.

Cet événement incontournable pour les amoureux de deux-roues vintage, proposera trois jours de partage dans une ambiance rétro et conviviale. Un programme riche vous attend : deux balades en Val de Saône, village d'exposants, défilés dans les rues du village, et concerts. Le tout dans le parc d'une mairie datant du 18^e siècle.



**19 JUILLET****TRAVERSÉE DE PARIS ESTIVALE**

VINCENNES (94)

La Traversée de Paris estivale rassemblera des véhicules anciens pour un parcours au cœur de la capitale, placé sous le thème du Paris haussmannien. Cette édition mettra à l'honneur les grands boulevards et l'architecture du 19^e siècle à travers un itinéraire soigneusement élaboré reliant les sites les plus représentatifs de Paris à Meudon.

Dans une ambiance conviviale et intergénérationnelle, dont nous sommes fiers d'être partenaires, vous vivrez une véritable immersion dans l'histoire automobile et le patrimoine parisien.

DU 28 AOÛT AU 6 SEPTEMBRE**CARAVAN SALON DÜSSELDORF**

DÜSSELDORF (ALLEMAGNE)

Leader mondial des salons dédiés aux véhicules de loisirs et au tourisme itinérant, c'est aussi le plus grand avec 250 000 m² pour accueillir plus de 800 exposants, répartis dans quinze halls.

Les passionnés de voyage en toute liberté, retrouveront durant dix jours, une large gamme de thématiques allant des différents types de véhicules de loisirs jusqu'à la technologie embarquée, en passant par l'équipement *outdoor*.



29.08. – 06.09.2026
 28.08. Preview Day
caravan-salon.de

**JUILLET ET SEPTEMBRE****COUPE DE FRANCE MOTOBALL**

LIEUX À DÉTERMINER

Cet été ne rime pas uniquement avec la Coupe du Monde de la FIFA 2026 aux USA... Du 20 au 26 juillet, vibrez aussi au rythme du Motoball ! Retrouvez en direct sur la chaîne YouTube de Motoball-Fr, les matchs du Championnat d'Europe des Nations (CEN), qui se déroulera en Lituanie.

Plus d'informations sur les calendriers



Plus proche de chez vous, le 5 septembre vivez la Coupe de France, organisée sous l'égide de la Fédération Française de Motocyclisme (FFM). Les équipes nationales U18 et Élite 1 joueront leur finale respective. Qui succédera au MBC Houlgate en U18 ? Et est-ce que le MBC Neuville remportera sa 13^e victoire en Élite 1 ?

Pour ceux qui souhaitent faire le grand *chelem* des finales de Motoball : rendez-vous le 12 septembre, pour le Trophée de France qui récompensera la meilleure équipe nationale d'Élite 2.



DU 8 AU 13 SEPTEMBRE

CANNES YACHTING FESTIVAL

CANNES (06)

Premier salon nautique à flot d'Europe, il réunira plus de 710 bateaux à flot et à terre, du simple voilier au yacht de prestige. Professionnels et passionnés s'y retrouveront pour découvrir les tendances du marché dans un cadre exceptionnel sur la côte d'Azur.

Réparti dans les différents ports de la ville, l'événement présentera les dernières innovations nautiques. Au Vieux Port, vous pourrez retrouver les bateaux à moteur et 4 600 m² dédiés aux équipementiers. Quant au Port Canto, vous pourrez retrouver les voiliers, ainsi qu'un espace « Toys » dédié aux sports de glisse et des bateaux d'occasion à l'espace « Brokerage ».

DU 11 AU 13 SEPTEMBRE

RTT FESTIVAL

HEUDICOURT-SOUS-LES-CÔTES (80)

Pour sa 5^e édition, les passionnés de *vanlife* et amateurs d'aventure se rassembleront lors de deux événements au lac de Madine : le Festival Européen de la tente de toit, et le Salon de l'*outdoor* automobile.

Au programme de ces trois jours : zone d'essais de véhicules et d'équipements, bivouac d'équipages venus de toute l'Europe, animations, *foodtrucks*, et rencontres avec les différentes marques présentes.



DU 18 AU 20 SEPTEMBRE

CIRCUIT DES REMPARTS

ANGOULÊME (16)

Dédié à l'automobile historique, ce Rallye aussi connu sous le nom Grand Prix Internationale des Remparts, proposera des courses en centre-ville qui suivent les tracés des remparts.

L'événement proposera un concours d'élégance automobile, trois Rallyes touristiques, ainsi qu'un rassemblement de clubs et de collectionneurs. Des expositions, des courses avec accès au paddock et village partenaires viendront rythmer ce rendez-vous incontournable pour les amoureux de véhicules d'époque.



DU 22 AU 27 SEPTEMBRE

LE GRAND PAVOIS LA ROCHELLE

LA ROCHELLE (17)

Avec plus de 700 bateaux dont 300 exposés à flots, le salon de La Rochelle couvrira l'ensemble des pratiques nautiques, de la voile légère aux unités de croisière.

Cette année c'est le Japon, qui sera l'invité d'honneur. Le pays sera mis à l'honneur à travers un pavillon dédié de 600 m² valorisant son art maritime et sa culture gastronomique.

Au programme : essais en mer, découverte de nouveautés, ou encore espaces thématiques dont certains consacrés à la pêche, aux sports nautiques et aux innovations techniques. Quant à Beyond the Sea et Yves Parlier, ils seront à retrouver dans la zone « Innovations Durables avec EDF ».

En tant que Partenaire Officiel, nous vous donnons rendez-vous pendant toute la durée du salon sur notre stand.

DU 26 SEPTEMBRE AU 4 OCTOBRE

SALON DES VÉHICULES DE LOISIRS

PARIS-LE BOURGET (93)

Rendez-vous de référence en France dédié au tourisme itinérant, le VDL fête sa 60^e édition cette année ! Les principaux acteurs du marché des camping-cars, vans aménagés, fourgons et caravanes, se retrouveront sur les 70 000 m² de surface d'exposition du Bourget.

Le salon proposera la découverte de nouveaux modèles dans le centre d'essais, des rencontres avec des professionnels, ainsi que la vente de matériels indispensables. Vous pourrez aussi séjourner sur le parking extérieur le temps de votre venue, et le soir, profiter des animations avec les autres camping-caristes.



DU 26 SEPTEMBRE AU 4 OCTOBRE

LES VOILES DE SAINT-TROPEZ

SAINT-TROPEZ (83)

Organisé par la Société Nautique de Saint-Tropez depuis 1999, cet événement rassemble une flotte exceptionnelle de voiliers de Tradition ou Modernes, et de Maxis Yachts. Faisant de ce rendez-vous un temps fort du calendrier nautique de la façade méditerranéenne.

Côté mer, jusqu'à 250 bateaux sont attendus dans la baie de Saint-Tropez, durant huit jours. Courses et régates se relayeront, avec des départs dans les différents ports. À terre, vivez ce moment de partage au Village des Voiles avec des animations festives et des soirées rythmées par des concerts.





Gestion Privée

Des solutions sur mesure
pour votre épargne



2007221 - 0526 - 3ma group