



De la Rosalie au vélo pour handicapé, Lovélo ne fabrique aucun vélo traditionnel.

# Lovélo roule à l'artisanale

*Triporteur, Rosalie, pousse-pousse, cargo cycle... Tous ces vélos aux noms étranges n'ont plus aucun secret pour Christine et Éric Huzey.*

*Créateurs de cycles spéciaux, ils misent plus sur la qualité que sur la quantité.*

Sur une boîte à lettres, une inscription à peine lisible indique le nom d'une entreprise : Lovélo. Au bout d'une ruelle, la maison dans laquelle travaillent et habitent Christine et Éric Huzey semble cachée, à l'abri des regards. Seul un bruit sourd rappelle que, 8 route de

la Cordelle, à Oulins dans l'Eure-et-Loire, c'est la ferraille qu'on façonne, qu'on sculpte pour créer des vélos spéciaux de toute sorte. Une passion pour les deux époux qui sont « dans le vélo » depuis une vingtaine d'années. En 1995, Lovélo est né d'une frustration. « Lorsqu'on était

louveurs, on ne trouvait pas le matériel que l'on voulait », raconte Éric Huzey, à propos des Rosalies qu'il fabriquait lui-même, à défaut de trouver des modèles suffisamment solides. L'électro mécanicien de formation continue de réaliser ces cycles multiplaces, très prisés des familles pendant

l'été. Majoritairement implantés en Vendée, en bord de mer, ou dans la région parisienne, des centres et des bases de loisirs les achètent pour les mettre en location. Lovélo travaille également avec d'autres entreprises et une tout particulièrement : « La petite reine », basée à Paris et spéciali-



sée dans la livraison « éco-logique »<sup>1</sup> de colis. Elle transporte ainsi diverses marchandises avec des triporteurs et des cargos cycles, assistés ou non d'un moteur électrique. Les particuliers, quant à eux, représentent une part infime des clients de Lovélo, étant donné le prix des vélos : de huit cents à quatre mille euros.

## Artisanat et flexibilité

« On n'est pas des businessmen. On est petit et on tient à le rester. » La société au capital de 9 000 euros est avant tout une entreprise artisanale. « On ne travaille pas pour de la grande consommation. En produisant peu, on fait exactement ce que veut le client. S'il a des demandes spécifiques, on peut s'adapter. » D'autant que le projet, le concept, peut être proposé par le client lui-même et réalisé dans la mesure du possible, mais « toujours avec une exigence de qualité ». Cependant, Éric constate que ce rythme de travail ne correspond pas aux mœurs actuelles : « Aujourd'hui, les gens sont pressés. Souvent, le client hurle quand il sait qu'il faut attendre deux mois et demi avant que le vélo soit prêt. » La principale difficulté de Lovélo est « la charge de travail en dent

de scie ». En effet, les Huzey peuvent rester deux mois sans prendre de commande ferme. Pour autant, Lovélo fait son petit bout de chemin : depuis un an, le couple emploie Stéphane Louis, qui aide Éric à la fabrication des cycles. Leur chiffre d'affaires a augmenté de presque quatorze mille euros de 2005 à 2006. Mais les deux époux ne s'en cachent pas : « On n'a pas de gros salaires. Parfois à deux, on touche 2 000 euros par mois. »

## Une entreprise en campagne : la galère ?

Gérer une entreprise dans une commune de mille trois cents habitants, à quatre-vingts kilomètres de la capitale, n'est pas un inconvénient pour les Huzey. « On ne voit quasiment jamais nos clients », affirme Éric. D'une part, parce que c'est la société Mat'Loisirs qui se charge de démarcher les clients par le biais d'un catalogue (elle vend d'ailleurs 70 % de leur production.) D'autre part, parce que la plupart des commandes se fait par téléphone. Éric se déplace uniquement pour assurer la maintenance et la récupération des vélos usagés.

« D'ici quelques années, il n'est pas exclu que l'on recherche un peu plus la campagne. » Car en l'espace de quinze ans, la commune a vu sa population s'accroître de mille habitants. Cela commence à poser certains problèmes : « Notre travail est assez bruyant et on ressent de plus en plus la pression du voisinage qu'il n'y avait pas avant. »

Malgré cela, Christine et Éric n'ont qu'une seule ambition : « travailler le plus longtemps possible, dans les meilleures conditions. » Et Éric vient peut-être de trouver un nouveau secteur d'activité : les vélos adaptés aux personnes handicapées. Un prototype a d'ores et déjà été prêt à des associations qui ont exprimé leur enthousiasme. Peut-être l'achèteront-ils ? Le couple ne sait pas. Mais ce travail plaît à Éric : « J'aimerais bien développer ce type de vélo. C'est valorisant de faire ce travail-là. »

• Séverine Sannom

1. Voir sur le site : <http://lapetitereine.com>

## L'idée

Fabriquer des vélos spéciaux (triporteurs, cargos cycles, rosalia...) pour des centres de loisirs et des entreprises de transports de marchandises.

## Les atouts

Ce secteur d'activité n'est pas très concurrentiel, Lovélo s'est donc imposé avec des exigences de qualité accrues. Le caractère artisanal de l'entreprise permet aux salariés de prendre le temps de s'adapter à la demande des clients.

## Les limites

Parfois, les commandes sont irrégulières et très espacées. Les horaires de travail varient énormément et la pression est forte à certains moments.

## Contact

Lovélo, M. et M<sup>me</sup> Huzey, 8 route de la Cordelle, 28560 Oulins.  
Tél. : 02 37 64 56 99.  
Site : <http://lovelo.com>.  
Courriel : [lovelo.sarl.1@cegetel.net](mailto:lovelo.sarl.1@cegetel.net)