



Début de l'aventure

« *Tout a commencé avec l'achat d'une première Harley, un Sportster à carburateur de 2006 fin 2013. »*



« *Très vite, j'ai ressenti le souhait de personnaliser ma moto, un peu au niveau du look ; mais surtout au niveau pratique* » déclare Stéphane Arnal le fondateur de PimpMysports.com.

L'offre Harley Davidson ou after market n'est pas séduisante, pas vraiment de compromis entre la qualité de la marque à prix d'or et les autres, plus abordables, mais de qualité plus aléatoire...

Résultat : Beaucoup de tests, et finalement quelques belles découvertes.

Deux ou trois meetings/rencontres Harley Davidson plus tard, les premières demandes d'amis ou d'amis d'amis arrivent.

Six mois plus tard, des demandes quotidiennes de personnes qui ont entendu parler d'une bonne « adresse » et qui veulent équiper leur Sportster commencent à arriver.

Vient alors l'idée de créer une boutique e-commerce qui pourrait permettre à plus de personnes de découvrir des produits d'un bon rapport qualité/prix.

Création du site :

Le site pimpmysports.com est lancé en mai 2016. Les premières ventes arrivent rapidement grâce à la communauté Facebook associée qui grossit très rapidement. Les pièces sont testées et le retour d'expérience venant de mois passés à équiper des motos de copains s'avère extrêmement enrichissant.



Les produits :

Trois références seulement étaient proposées lors du lancement du site. Le fondateur a toujours eu la volonté de ne proposer que des produits ayant une véritable valeur ajoutée, soit par le positionnement du prix, soit par l'apport d'une solution à une problématique utilisateur non résolue par l'offre existante.

Petit à petit, des produits viennent rejoindre les trois références de départ qui ont d'ailleurs disparu du site au profit de versions améliorées.

Des produits made in France, comme :

Le Sissy bar



le sabot moteur



la sacoche rigide amovible



« **Le ratio qualité/prix est ma priorité** », déclare Stéphane Arnal, le fondateur.

Certains produits ont été complètement remis en question plusieurs fois, toujours pour améliorer la qualité grâce aux tests et aux retours d'expérience de clients. Sur les commandes avancées par exemple, la version actuelle qui est commercialisée dans cette configuration depuis 15 mois a nécessité 9 ajustements, dont les premiers clients ont aussi bénéficié.

Pour le phare à LED, il a fallu 13 ajustements pour obtenir le meilleur compromis efficacité/longévité et ce, pour un prix toujours abordable.

« *L'avantage est que les volumes augmentant, je deviens un client important pour mes usines et les mises à jour qualité se font très rapidement,* » ajoute Stéphane Arnal.

Le premier produit exclusif : le Sissy bar



Depuis le départ, le souhait de la société est d'identifier les manques dans l'offre after market, mais, malgré tout le premier produit exclusif n'est sorti que l'été dernier.

Cette idée est partie de l'appel d'un client désespéré qui avait littéralement perdu sa passagère sur un dos d'âne pris de façon un peu trop « ambitieuse ». Le défi : faire un dossier passager pour le Sportster Roadster 1200 CX qui soit amovible, sans modifier quoi que ce soit.

Le premier « proto maison » est sorti 2 semaines plus tard, le « proto usine » dans la foulée... C'est le produit qui a vraiment permis de véhiculer la marque hors de France. Nous avons des clients qui se sont équipés de ce produit un peu partout dans le monde : Etats-Unis, Canada, Australie, Russie, Europe et Suisse.

La pédagogie :

L'autre aspect que nous avons souhaité développer, et qui fait le succès du site, c'est la pédagogie autour de l'univers Harley Davidson, de l'installation d'accessoires de base et de l'entretien général des Sportster. Tout est parti du retour d'expérience d'un client à qui il avait été facturé 2 heures de main d'œuvre pour monter un phare à LED et des supports de repose-pieds, alors que cette opération ne prend environ que 20 mn.

Tuto, guides d'installation, et même depuis quelques mois des tutos YouTube permettent aux clients de savoir monter leurs accessoires avant même d'en passer la commande.

Monter un phare, des commandes avancées ou changer sa batterie... Sont des opérations relativement simples ; mais elles nécessitent quelques conseils de base et la liste des outils recommandés. Ces informations permettent de rassurer l'acheteur sur la facilité de montage.

Le SAV :

L'objectif : 0 défaut ! Mais dans les faits, ce qui compte, c'est d'avoir le moins de problèmes possibles et surtout de savoir tout mettre en œuvre pour les résoudre avec la même énergie que lorsqu'il s'agit de vendre.

La règle chez PimpMySports.com est que le SAV s'arrête avec la satisfaction des clients, car c'est cette satisfaction client qui porte le site depuis le départ. Pimpmysports.com a fait le bon choix puisque les nouveaux clients sont pour les 2/3 recommandés par d'anciens clients.

Les réalisations :

4 chiffres à retenir :

2 : 2 ans

5 : 5 continents

12 : 12 pays

600 : 600 motos équipées

« A quelques semaines du deuxième anniversaire de PimpMySports.com, je suis fier d'avoir dépassé, courant mars, les 600 motos équipées avec mes accessoires. Nous avons des clients dans 12 pays différents répartis sur 5 continents. »

« Autant dire que c'est une immense fierté sur le chemin accompli et que c'est très motivant pour continuer d'avancer en gardant toujours l'ADN de base de PMS. » conclut le fondateur.

Qualité/service/prix

Quelques exemples de produits :

Phare à LED : 169 euros*

Sabot Moteur : 129 euros*

Supports et repose-pieds passagers : 109 euros*

Commandes avancées pour Sportster : 349 euros*

Sissy bar, à partir de : 205 euros*

**Tous ces prix s'entendent : TTC et livraison incluse*

Contact presse : Stéphane Arnal

Tél : 33 (0)6 61 99 93 77

Adresse mail : pimpmysports@hotmail.com

