



Communiqué de presse Bilan, le 29 janvier 2019

Le Rock On Snow Pro ! La nouvelle formule conquiert marques et détaillants

Du 13 au 15 janvier 2019 à la Clusaz, l'anciennement Snow Avant-Première a soufflé à la place de ses 18 flammèches, la première bougie de sa nouvelle identité, le Rock On Snow pro. Pour l'occasion, 458 détaillants et 48 marques étaient présents au pied du massif mythique et enneigé de Balme pour découvrir et tester le matériel avec un an d'avance.

Des conditions idéales pour les tests

Après des semaines de froides disettes, la neige s'est invitée à la fête juste à temps pour permettre des conditions de tests appréciées par les professionnels. 20 centimètres de poudreuse le dimanche et 20 de plus le mardi dont ont pu profiter allègrement les testeurs lors d'une journée merveilleusement ensoleillée.

Entendu sur l'évènement : « J'ai trois jours pour faire une belle sélection pour l'année prochaine et faire plaisir à mes clients. » explique un détaillant quand un autre loue l'arrivée de la neige : « La neige que l'on attendait depuis des mois est là, donc on ne peut pas faire mieux » ; « L'intérêt c'est de tester le maximum de gammes afin d'être le plus pointu au niveau des conseils ».

Le Thème, années 80

« Un sport doit avoir un certain âge pour regarder en arrière et apprécier son histoire. »

Peter Bauer - Pionnier du snowboard – Fondateur Amplid

Le thème des années, c'est un voyage dans l'histoire du snowboard, un retour aux sources et à ces valeurs.

« On bosse, mais dans une ambiance qui est aussi agréable »

Franck Rossignol - Burton Snowboard

Ainsi, dimanche en fin d'après-midi, c'est dans un chapiteau rose, bleu et jaune (fluo évidemment), que des acteurs de l'industrie ont pris la gratte, le micro et les baguettes pour un concert convivial devant un parterre de confrères et détaillants aux applaudissements et cris nourris.

Nouveauté 2019, le Rock On Base Camp

Des cris qui se sont poursuivis plus tard dans la soirée lors d'un repas mémorable et animé, baptisant de ferveur le Rock On Base camp ; une grande nouveauté sous la forme d'un hôtel privatisé pour les détaillants et les marques. En effet, dans la lignée du High Five Palace, c'est l'hôtel Beauregard qui avait pris les couleurs du Rock on Snow Pro en partenariat avec le groupe PVG.

« Le snowboard c'est une grande famille et pouvoir réunir les marques et les shops dans un moment plus informel que ce qu'il se passe sur le village c'est important ».

Le dimanche soir en ouverture / pour clôturer la soirée, Peter Bauer a pu rendre hommage à son ami et pionnier du snowboard Jean Nerva, un moment d'émotion rassemblant l'assistance sous la même bannière d'une histoire commune.

Une histoire commune qui a continué de s'écrire durant les 3 jours, se terminant sous un ciel clair, porteur de belles promesses.

Le Rock On Snow Pro en chiffres :

798 testeurs (+ 3% n-1// +5% n-2)
458 détaillants (+7% n-1 // +9% n-2)
3451 tests (5.2 tests par personne)
48 marques

Contact presse

Florence Pezet-Bertrand – Tél : +33 (0)4.58.58.23.04 – florence@sportair.fr – ([Lien Photos](#))

Testimonial Rock On Snow Pro La Clusaz

Eric Gros, Hawaï Surf

« C'est un magasin de jouet géant, tu viens, tu choisis tes jouets, tes fixes, il n'y a pas mieux ».

Nicolas Compan - Easy Snowboard (France Val d'Isère)

Venus il y a deux ans, nous avons décidé de revenir cette année avec une collection plus aboutie car c'est toujours intéressant de faire tester notre matériel. Ça nous permet d'avoir un feedback direct, de faire des rectifications techniques avant de lancer la production, de voir si les graphiques des boards plaisent, si elles correspondent bien à la tendance du marché.

Cette première journée a commencé doucement, mais on a fini par sortir pas mal de plateaux. Ça nous a permis de faire connaissance avec des magasins qu'on ne connaissait pas. Ils s'intéressent à Easy et posent pas mal de questions. Ça reste une nouveauté, même si c'est notre 4^{ème} collection. Participer au Rock On Snow Pro est une expérience enrichissante, il y a beaucoup d'échanges, entre les testeurs, les propriétaires de magasins ou les jeunes vendeurs des shops. Ça nous permet de savoir où on se situe, mais aussi d'améliorer notre façon de faire.

Damien Fenart, DG de Green Door pour Nitro

C'est la 26^{ème} gamme Nitro que je mets sur le marché français. Je remarque un phénomène intéressant ; il y a un véritable rajeunissement de la clientèle et ce sont les descendants de nos clients que j'ai bien connus il y a 15 ans. Concernant les shapes, avec le carving, les jeunes découvrent des choses qui sont des évidences pour nous !

La neige qui tombe en abondance ce dimanche 13 janvier au Rock On Snow Pro change complètement l'humeur des gens. On est dans un contexte difficile en France et on voit pas mal de personnes décontractées qui viennent se changer les idées et prendre du plaisir avec des nouvelles boards 2019-2020 qu'ils ont la possibilité d'essayer.

Il y a de petites choses à optimiser, mais comme il y a 95% de choses qui fonctionnent bien, inutile de s'arrêter là-dessus, ce sont quelques détails à régler. Globalement c'est positif, on voit beaucoup de monde.

Jeff Rochas – K2

L'impression sur l'événement est équivalente à N-1 pour cette première journée. Les routes étaient difficiles avec la neige, mais les magasins se sont motivés. Certains sont venus de loin, c'est un bon signal.

Au niveau de K2, le retour est très bon. On avait optimisé le parc tests en fonction des conditions avec plus de boards orientées backcountry parce qu'on savait qu'il allait y avoir beaucoup de neige et que tout le monde allait vouloir jouer dans la poudreuse. On a donc amené les boards de notre gamme Enjoyer, un peu plus longues et un peu plus larges. C'est la tendance et les gens viennent aussi pour ça. On a même fait essayer notre splitboard Maruder. On est très satisfaits de cette première journée.

Guillaume Marage – Lib Tech et Gnu

Les magasins sont toujours adeptes du test, c'est un bon outil pour les aider dans leurs choix d'achat et pour conseiller leurs clients. On a de bonnes conditions de neige, c'est une bonne chose, même si la neige en a freiné quelques uns. C'est l'équipe Europe de Mervin qui est présente sur le stand, car outre des détaillants français, il y en a bien une dizaine ou une quinzaine de core shops anglais sur la trentaine que compte la Grande Bretagne, qui font le déplacement ici à La Clusaz.

Romain Chauquet – Niche

Distribué depuis cet hiver en France, c'est la première participation de Niche au Rock On Snow Pro, le but étant de faire connaître la marque. On est venu avec une dizaine de planches test et on a fait une trentaine ou une quarantaine de tests : on a fait plus de tests avec Niche qu'avec les planches Flow que je distribuais à l'époque !

Il y a un intérêt car le produit en lui-même est sympa et le concept d'éco-conception est unique avec une planche 100% recyclable. Ça parle à une population mature de plus de 30-35 ans, qui mange bio, qui est sensibilisée sur ces domaines, qui a du pouvoir d'achat et qui veut avoir un produit de différenciation.

Sylvain Faivre – Smith

L'organisation est carrée, comme d'habitude. On a de la chance, la neige tombe à point nommé. Neige et brouillard, ce sont des conditions parfaites pour tester des masques : tout notre parc test est dehors et on a de très bons retours de la part des détaillants. En revanche, les gens sont moins alertes pour les casques.

Au niveau du trafic, on a bien travaillé ce dimanche, je trouve qu'il y a pas mal de monde et de magasins : des anglais, des italiens, des suisses, et des français, forcément !

C'est une bonne initiative d'avoir organisé une soirée d'înatoire où tout le monde se retrouve le dimanche.