

Le SKI TEST TOUR 2019 bat des records de fréquentation

Durant quatre jours à Méribel et deux jours à Serre Chevalier, les magasins des Alpes du Nord, du Sud et d'horizons plus lointains ont testé les nouveautés ski 2020.

Sur les deux étapes, de la bonne neige, un soleil radieux et des animations qui ont su agrémenter cet outil indispensable dans la relation entre les marques et les détaillants. Une réussite pour l'UNION Sport & Cycle initiateur, et l'agence Sportair organisateur et surtout des records de fréquentation prometteurs.

Des chiffres en hausse :

Méribel :

- Nombre de visiteurs : 1744 pers (+11% N-1 / +2% N-2)
- Sociétés: 667 soc (+16% N-1 / +10% N-2)
- Tests: 10177 (+28% N-1 / +17% N-2)

Serre Chevalier :

- Nombre de visiteurs : 673 pers (+14% N-1 / +18% N-2)
- Sociétés: 232 soc (+11% N-1 / +16% N-2)
- Tests: 3823 (+14% N-1 / +16% N-2)

Sur les 2 étapes :

- Nombre de visiteurs : 2417
- Sociétés: 899
- Tests: 14000

Marques Présentes:

Armada, Atomic, Black Crows, Blizzard, Dynafit, Dynastar, Elan, Faction, Fischer, Goodschi, Head, K2, Kästle, Line, Movement, Nordica, Rossignol, Roxy, **Salomon**, Völkl, Zag

Marques uniquement présentes le mercredi à Méribel :
Libtech, Stöckli, DPS – Majesty – Moonlight (Cristalp)

Aimer des tests et découvrir des skis

Le Ski Test Tour, c'est l'occasion pour les détaillants de découvrir les nouvelles gammes directement sur neige, de compléter de sensations, les conseils des représentants. Pour Thomas Rouault de Snowleader venu avec une vingtaine de collaborateurs, c'est essentiel : « C'est très important pour nous afin de remplir nos fiches produits. L'année dernière on avait testé une centaine de paires. »

Des paires entretenues par Chatex durant les deux étapes garantissant des skis en pleine possession de leurs moyens, semelles propres et carres aiguisées.

Au-delà des tests, des animations se sont déroulées tout au long de la journée comme une initiation « ski de rando » et des collations alléchantes.

Le « Ski force Retailer Challenge », un slalom géant a quelques encablures du village a vu entre ses portes, passer les professionnels à la recherche du meilleur chrono. Pour les moins compétitifs et les plus assidus, un prix fut remis au « meilleur testeur », entendons, celui qui a fait le plus de tests.

Résultats:

Meilleur testeur Méribel :

- MONTAZ à la Ravoire.

Meilleur chrono Méribel :

- SKISET CHOUCAS SPORT à Méribel
- GILOU ESPACE GLISSE à Méribel
- LE GARAGE DU SKI à Les Carroz d'Arâches

Meilleur testeur Serre Chevalier :

- ALASKA BC à Toulouse

Une combinaison 2 pièces

Pour les marques, une combinaison unique à Méribel : Un showroom sous le chapiteau, où tous les produits s'étalent dans un confort délectable et le village où les paires se prennent et se déposent dans un rythme effréné lors d'une journée en 3 temps.

« Il y a le premier moment où ils viennent prendre le café et où l'on peut déjà présenter les gammes, ensuite ils vont sur neige, ils essayent et on débrief le soir au chaud. ».

Alban Jehlen
K2

« Il faut un maximum de marques pour avoir un rôle à jouer et c'est quand même plus simple pour les détaillants d'avoir tout le monde sur un même lieu ».

Nicolas Bernard
Salomon

On n'a pas les mêmes skis, mais on a la même passion

Un troisième temps comme une troisième mi-temps où marques et détaillants discutent, s'hydratent de malte et d'orge, se croient aux X Games sur la borne Steep et s'émeuvent devant la fougue d'un chanteur anachronique.

« On joint l'utile à l'agréable, car on aime notre métier, on est des passionnés. »

Kevin Busquet
Hawaii Surf

« Nous sommes un milieu spécifique et dès que l'on peut se retrouver et échanger c'est intéressant »

David Sondaz
Rossignol

Encore une fois, le ski Test Tour aura conquis un public professionnel toujours plus nombreux sans laisser un aspect qualitatif en constante amélioration collant au plus près des besoins.

Agenda des prochains événements organisés par Sportair
Sport Achat Hiver : 11 - 13 mars 2019



SKI TEST
TOUR

SERRE CHEVALIER
28.29 JANVIER 2019

MERIBEL
20.21.22.23 JANVIER

TESTIMONIAL SKI TEST TOUR MERIBEL 2019

Mercredi 23 janvier 2019

Jean-Christophe Deborde pour Rossignol

C'est important pour Rossignol de participer au Ski Test Tour. On est satisfaits comme chaque année : c'est le grand rendez-vous multimarques qui arrive après notre propre salon que nous organisons sur 12 jours aux Saisies. Les deux événements sont complémentaires. A Méribel, on voit des clients qu'on ne voit pas forcément aux Saisies, certains font les deux.

Le feedback sur cette édition 2019 est positif avec une bonne fréquentation et une grosse journée mardi. Le beau temps y est pour quelque chose. Le dernier jour du salon est un peu plus calme, mais c'est traditionnel. L'animation quotidienne ski de randonnée mise en place par l'organisation sur le salon est intéressante. Des clients nous empruntent du matériel pour faire de la rando en nocturne. Notre staff le fait aussi et emmène des clients.

On a également de supers retours sur notre nouvelle gamme piste performante React pour les hommes et Nova pour les femmes.

André Moynat, commercial pour Elan

Nous sommes présents sur le Ski Test Tour avec Elan depuis que Sunset a repris la marque, il y a une douzaine d'années. 2019 est un très bon cru, avec une forte augmentation du nombre de tests surtout sur les journées de lundi et mardi. On a été gâtés par le temps et ça joue aussi. On est pleinement satisfaits. Certains magasins qu'on ne voyait pas se sont déplacés, alors qu'on avait toujours à peu près les mêmes habitués à Méribel, or cette année on voit d'autres clients, ce qui est positif. Je pense qu'il faut qu'on continue à construire cet événement. Une bonne idée serait de proposer un pack tout compris aux magasins qui viennent de loin avec une nuité d'hôtel de façon à les inciter à rester deux jours. Le bouche à oreille fonctionne bien et je pense que les magasins qui sont venus cette année en parleront à d'autres. Seul bémol, la file d'attente le mardi pour rentrer dans le salon, la rançon du succès !

Fanny Schwab, responsable commerciale grands comptes pour Salomon Wintersports

Nous sommes revenus à Méribel pour retrouver de la proximité avec tous nos détaillants et c'est un énorme succès pour nous. On a réalisé beaucoup de tests ces 3 derniers jours, les conditions sont parfaites, les détaillants sont ravis de nos nouveautés et de la skiabilité de nos gammes.

Notre retour à Méribel est donc extrêmement positif. On réalise une excellente saison, le sell out est particulièrement bon sur nos nouveaux skis de piste et chaussures S/Max. Sur FW19, on arrive avec une nouvelle gamme S/Force pour le skieur tout terrain avec des skis qui démarrent à 76 au patin et qui montent jusqu'à 84. Les retours de tests sont très bons. La tendance générale est très positive pour la marque, on finit 2018 sur une forte progression à 2 chiffres et on espère poursuivre sur 19.

Anthony Gazzillo responsable de la promo et du marketing pour Nordica France

Cette édition s'est très bien déroulée par rapport aux conditions météorologiques, au dispositif de showroom qu'on a mis en place depuis quelques années. C'est une façon de montrer nos nouveautés de manière plus qualitative qu'auparavant et d'avoir un véritable espace dédié au test, ce qui fonctionne très bien. Les deux grosses journées prévues, lundi et mardi, ont été de très très grosses journées. On sent une bonne dynamique des clients par rapport aux saisons passées. La plupart ont connu une belle croissance sur Noël et le jour de l'an, ils arrivent avec le sourire sur le Ski Test Tour à Méribel !

Concernant nos produits, notre nouveauté, l'Enforcer 88, un ski de All Mountain Freeride a été énormément testé et on a de très bons retours, ce qui est de bon augure pour la suite. Notre nouveau ski



de piste, le Spiffire RB qui a un moteur de race tout en étant accessible connaît un succès, il a beaucoup tourné mardi quand la neige a durci en fin de journée.

Carl Terrin pour Black Crows

On est présent sur énormément de ski tests B2B ou B2C tout l'hiver. Il est important de nous montrer même si aujourd'hui Black Crows est devenu plus qu'une curiosité. Les gens connaissent la marque, ils sont très friands, toujours à l'écoute des nouveautés et des nouveaux designs. On se doit d'être sur le Ski Test Tour. On a connu une très grande fréquentation sur l'ensemble des journées. On est très contents du nombre de tests réalisés avec 170 à 180 tests sur chaque journée, c'est conséquent pour un parc de tests de 70 paires de skis. Ces journées tests, c'est du non stop ! On est très satisfaits de l'accueil des professionnels qui représentent notre marque et de ceux qui viennent se renseigner. On a énormément de points positifs sur les retours des tests, ce qui motive toute l'équipe. On est ravis !

Stéphane Maurin pour Goodschi

C'est un événement enrichissant et très important pour une petite marque comme Goodschi qui se développe. On a fait un nombre de tests plus que satisfaisants : avec 25 paires de skis en tests, on a réalisé 236 tests sur les 3 premiers jours. On arrive à 250 tests avec les planches de snowboard qu'on a amenées en plus des skis. Les détaillants viennent d'un peu partout, on est agréablement surpris. L'événement est parfait : le site, le timing, les conditions, on était très bien placés, non, vraiment, je n'ai rien à dire de négatif sur l'événement !

On était déjà là l'année dernière, on sera présent à Serre Chevalier pour toucher encore plus de monde, c'est intéressant.

Florien Zanelli pour DPS, Majesty et Moonlight distribués par Cristalp

Distributeur multimarques chez Cristalp, cette année on a fait le choix de venir sur la journée destinée aux petites marques montantes. On souhaitait être proches de nos clients et des magasins avec nos trois marques, DPS, Majesty et Moonlight. On a amené 60 paires de ski pour faire essayer toutes les gammes des 3 marques ; rando light, freeride, backcountry, all mountain, piste, le choix est large. On a vu nos clients, et c'est toujours intéressant de voir autant de monde le même jour et de pouvoir faire essayer nos skis, car leur grande force, c'est qu'en général ils plaisent ! On a eu de très bons retours depuis ce matin sur les nouveautés qu'on a montées. On sera présents à Sport-Achat.

Guillaume Fournier distributeur France depuis 23 ans de Stockli

On est sur une bonne dynamique avec Stockli depuis 2-3 ans avec des progressions importantes de l'ordre de + 20% l'année dernière, +30% cette année. On a un réseau de revendeurs très compétents et performants qui savent donner un discours technique.

Nous sommes présents uniquement ce mercredi 23 janvier sur le Ski Test Tour qui ouvre cette journée aux petites marques non adhérentes de l'Union Sport & Cycle. Nous étions présents l'année dernière, et revenons cette année car c'est l'occasion de voir les clients locaux. Cette journée se passe bien. Nos clients réguliers sont contents de venir tester les skis de l'année prochaine, les conditions sont bonnes et les clients sont globalement satisfaits. On sera présents à Sport Achat.