

CREATION

TEXTE ET PHOTOS : DR

HEDONIC

FLAT6
CLASSIC

FLAT6
CLASSIC

HEDONIC

LE PLAISIR DU BEL OBJET

On connaît maintenant depuis plus de 27 ans Serge Heitz pour sa capacité à dénicher des Porsche rares et en état d'origine, ou à restaurer, et là, on le découvre « créateur ».
Nous l'avons retrouvé dans son « concept-store » à Claouey, situé sur cette route magnifique qui mène au Cap Ferret, afin qu'il nous en dise plus sur sa marque : Hedonic

Si l'on rêve d'une 356 ou d'une 911 classique, deux solutions s'offrent à vous : soit on opte pour le 100% d'origine avec ses codes et son esprit matching numbers, soit on est prêt à faire quelques concessions à l'origine pour la rendre encore plus à son goût, fiable et puissante, qu'elle freine, qu'elle accélère comme une Porsche moderne, qu'elle soit bien sûr comme neuve, et pourquoi pas mieux que neuve ? N'avez-vous jamais rêvé d'y connecter votre iPhone afin de distiller votre meilleure playlist ? D'entendre votre apps GPS vous rappeler que cette partie de nationale est limitée à 80 km/h et que le resto choisi est à moins de 2 kilomètres ? Depuis quelques temps une clientèle avant-gardiste, moins puriste mais plus esthète, en recherche de sur-mesure, de confort et de qualité, génère de nouvelles attentes.

200 CH DANS UNE 356 !

Serge aussi l'a rêvée cette 356 de 200 chevaux capable de traverser la France sans soucis, aux premières lueurs de l'été. Il s'est dit que s'il était capable de la créer, il y aurait des gens aussi jusqu'au-boutistes que lui pour l'acheter. Son premier contact avec l'hédonisme a eu lieu au lycée, un cours de philo où l'on parlait d'une doctrine philosophique selon laquelle la recherche du plaisir et l'évitement du déplaisir constituent le but de l'existence humaine. Dès lors le jeune Serge s'est totalement inscrit dans ce courant. Concrétiser un rêve n'est-il pas un des plus grands plaisirs au monde ? Pour cela il fallait une sacrée volonté, trouver et convaincre ceux qui pourraient faire passer le concept du rêve à la réalité. Designers, ingénieurs, carrossiers, peintres, selliers, mécaniciens, électroniciens, Serge, tel un chef d'orchestre, dirige une équipe passionnée et créative dans un esprit collaboratif pour parvenir à l'excellence et au raffinement. Il a fallu près de 3 ans à Hedonic pour lancer ses premières créations. Dans cet esprit de sur-mesure, le concept s'étend aux motos, aux voitures de plage, à la Hifi, à la photo, aux vélos... Les trottinettes électriques de la marque font actuellement un tabac. Une série de Land-Rover, et même une 911 sont en préparation. Nul doute qu'elles marqueront les esprits ! On peut dès à présent passer commande.

Flat 6 Magazine : Chaque modèle restera donc unique ?

Serge Heitz : *Oui bien sûr, c'est l'idée, en aucun cas on se positionne comme constructeurs à part entière, mais à force de côtoyer les amateurs qui nous demandaient de modifier tel ou tel paramètre, lors de la restauration de leur Porsche, nous avons décidé de nous lancer à fond dans l'esprit et de proposer plus d'une cinquantaine d'optimisations. Cela va de la radio d'origine, capable de reconnaître l'iPhone de son propriétaire, en passant par des éléments comme les freins, la suspension, la motorisation, la sellerie, qui font de leur Porsche un objet unique. L'ébauche de la Storm, le roadster 356 présenté à Rétromobile, est l'exemple de ce travail poussé à l'extrême. La clientèle Internationale ne s'y est pas trompée et, sans l'avoir essayé, a commencé à passer commande. L'idée d'Hedonic est de s'entourer des concepteurs et des fournisseurs les plus prestigieux. Notre seule limite est celle du bon goût.*

F6 : Le concept ne s'arrête pas à la Porsche ?

SH : *Pas seulement car cette nouvelle clientèle s'intéresse à de nombreux autres domaines et Hedonic est là pour répondre à leurs attentes. Le concept est global, nos motos font un carton par exemple, la presse spécialisée a été dithyrambique à ce sujet et nous sommes même comparés aux meilleurs préparateurs mondiaux ! Et de ce fait, déjà copiés sur certains détails comme les pots d'échappement par exemple. Nous proposons aussi du sur-mesure pour une voiture amphibie, fort pratique sur le bassin d'Arcachon. Des partenariats sont en place avec Leika, par exemple, pour un appareil photo griffé Hedonic. Nous avons même des trottinettes électriques Hedonic. Dernièrement, un de*



«CE QU'ON APPELLE LE LÈCHE VITRINE»



La GT : une 356 au look d'origine dotée d'une technologie résolument moderne



Hedonic amphibie, l'extrême option



Une série de motos totalement exclusives. Le chic made in Bassin d'Arcachon

nos fidèles clients, totalement tombé amoureux de l'esprit de nos locaux, nous a demandé de les reproduire sur sa propriété pour qu'il puisse ranger ses jouets et inviter ses amis. Nous proposerons d'ailleurs l'organisation dans nos locaux d'évènements « clés en mains », diners, présentations, journées presse...

F6 : l'esprit Hedonic est donc ouvert ?

SH : Plus que jamais, auprès de nos clients comme de nos partenaires. Bon nombre de grandes « Maisons », avec qui nous sommes en contact, aiment l'esprit Hedonic, et nous demandent de collaborer à différents projets. Nous sommes très demandeurs aussi, toute collaboration est la bienvenue, c'est totalement « open-source ». Nous avons déjà des contrats sur des concept-stores à New-York, Shanghai, en Suisse et en Belgique

F6 : Parle-nous aussi du concept 911 Hedonic

SH : Je vois où tu veux en venir (sourire), à l'instar de préparateurs américains notre but est le sur-mesure, ce que nous faisons déjà sur la 356, que ce soit sur la GT ou sur la Storm, nous resterons dans le même esprit. Chaque 911 restera unique et sera créée sur base de 964 ou 993, chaque composant choisi en accord avec le futur propriétaire. Vous serez bien sûr parmi les premiers à tester la N°1. D'ailleurs à ce sujet, si vous possédez déjà une 356 ou une 911 et que vous souhaitez l'optimiser, vous êtes les bienvenus. Nous établirons ensemble le cahier des charges afin de satisfaire toutes vos envies...

F6 : Rassure-nous, les Porsche d'origine en état rare qui ont fait ton succès depuis toutes ces années sont toujours d'actualité ?

SH : Bien sûr que oui, (rires). Notre clientèle s'est au fil des années modifiée voire rajeunie. Actifs, entre 35 et 50 ans, biens installés dans la vie, nos clients viennent vers nous pour notre connaissance du marché et notre expertise. Ceux qui nous achetaient ces 27 dernières années des 356 et des 911 rares, en état d'origine, ont maintenant plus de 70 ans, comme la marque, c'est drôle. Ils sont plutôt dans une phase de transmission d'une partie de leur collection et nous sommes toujours en contact avec eux.

Plus d'infos : www.hedonic.fr



Storm le roadster Hedonic : du 100% sur mesure



Hedonic, tout est dans le détail



Le show room dans le plus pur style « Cap Ferret »



Aperçu du show room : autos, motos, vêtements, goodies : le concept est là