

COMMERCE ET RÉPARATION DE CYCLES

2 776 établissements détaillants spécialistes dont **1 774 établissements** ayant pour activité principale le commerce et/ou la réparation de cycles (NAF 47.64Z et 95.29Z) qui emploient **2 300 salariés**.

(Source : Estimation Observatoire des métiers des services de l'automobile, 2019)

LES ACTEURS DU MARCHÉ DU CYCLE

PLUSIEURS ACTEURS PROPOSENT UNE ACTIVITÉ DE VENTE ET/OU RÉPARATION DE CYCLES :



ou magasins spécialisés, qui appartiennent à la branche des services de l'automobile et auxquels se consacre cette publication.



spécialisées ou non et qui peuvent avoir des enseignes physiques.

qui vendent des Vélos à Assistance Électrique (VAE) et peuvent proposer un service de réparation de cycles.

Des acteurs de l'économie sociale et solidaire proposent également des services de maintenance de cycles, tels les ateliers de réparation associatifs à but non lucratif (une dizaine en 2006, plus de 200 en 2018 (Source : ADEME)).

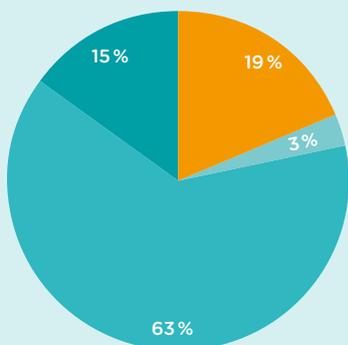
Le commerce et la réparation de cycles constitue la principale activité des détaillants spécialistes, même si un tiers d'entre eux exerce des activités complémentaires (motoculture, deux-roues motorisés, location...) (Source : Union Sport et Cycle, 2018). Il s'agit d'établissements indépendants qui peuvent choisir d'adhérer à l'enseigne d'un fabricant, d'une centrale d'achat ou d'une franchise de marque.



Les détaillants spécialistes sont majoritairement de petites structures : seul 1,8% des entreprises compte plus de 10 salariés.

Source : INSEE SIRENE, 2017

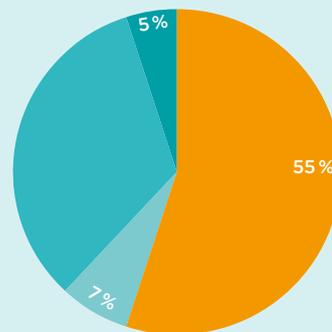
LE MARCHÉ DU CYCLE PAR CANAL DE DISTRIBUTION PARTS DE MARCHÉ EN VOLUME



Source : Union Sport et Cycle, Observatoire du cycle 2019

LE MARCHÉ DU CYCLE PAR CANAL DE DISTRIBUTION PARTS DE MARCHÉ EN VALEUR

- Détaillants
- Plateformes Internet
- Multisports
- Grandes surfaces



Source : Union Sport et Cycle, Observatoire du cycle 2019

Les magasins spécialisés représentent 19% des volumes vendus mais concentrent 55% du chiffre d'affaires total du secteur.

Ils vendent principalement des biens et services de qualité et de haute technicité dont les prix sont plus élevés qu'en grande surface.

DES VENTES DE CYCLES NEUFS QUI SE MAINTIENNENT GRÂCE AUX VÉLOS À ASSISTANCE ÉLECTRIQUE (VAE)

NOMBRE DE VÉLOS NEUFS VENDUS EN FRANCE (EN MILLIONS)*



*Tous circuits de distribution confondus • Source : USC, Observatoire du cycle

En 2018, 2,7 millions de vélos neufs ont été vendus.

Source : Union Sport et Cycle, Observatoire du cycle 2019

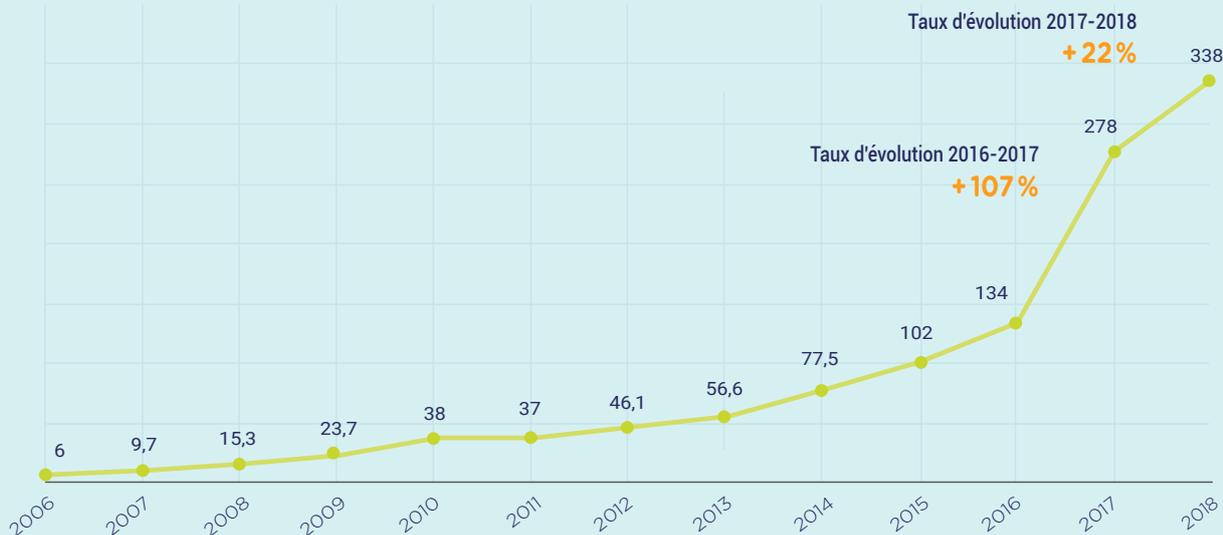
Note de lecture : Une rupture statistique due à un changement dans la méthode de recueil des données à partir de 2016 invite à la prudence quant à l'interprétation des données d'évolution.

Les ventes de vélos neufs sont tendanciellement en baisse depuis 2005 (-19% entre 2005 et 2016) mais semblent se stabiliser ces dernières années. La France reste le troisième marché européen derrière l'Allemagne et le Royaume Uni (Source : Union Sport et Cycle).

Les VAE représentent 12,5% des ventes de cycles en volume et 40% en valeur, sur l'ensemble du marché du cycle.

Source : Union Sport et Cycle, Observatoire du cycle 2019

NOMBRE DE VAE VENDUS EN FRANCE (EN MILLIERS)



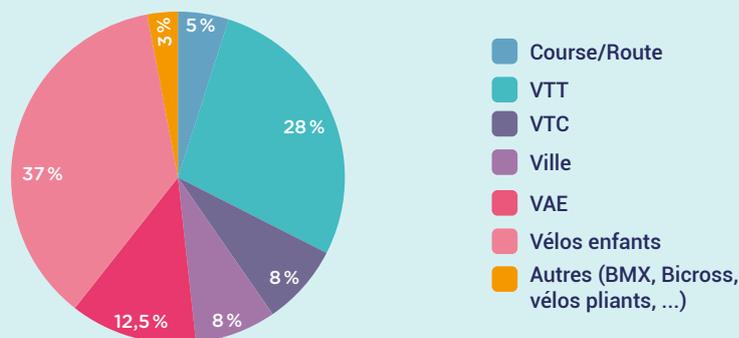
Source : USC, Observatoire du cycle

Sur le marché, le dynamisme est porté par les ventes de vélos à assistance électrique (VAE) qui ont progressé de 152 % depuis 2016. Celles-ci ont été fortement soutenues par le dispositif de prime mis en œuvre par l'État (200 € versés pour l'acquisition d'un VAE neuf) entre mars 2017 et février 2018. Malgré la forte restriction des conditions d'éligibilité à cette prime depuis février 2018, les ventes continuent de progresser.

Les VAE vendus sont principalement des vélos de ville. On note cependant une diversification des gammes et des pratiques, notamment sur le créneau sportif : les e-VTT représentent 19 % des ventes de VAE en 2018 (Source : Union Sport et Cycle).

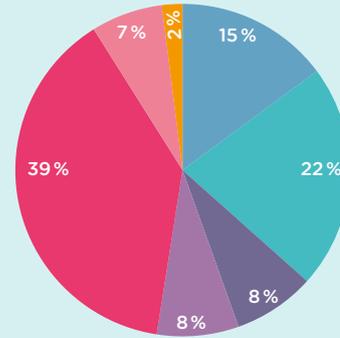
Leur nature évolue par ailleurs vers plus de qualité, sous l'effet des mesures anti-dumping prises par l'Union Européenne en juillet 2018 à l'encontre des exportateurs chinois (règlement EU 2019/72).

RÉPARTITION DE L'ENSEMBLE DES VOLUMES VENDUS NEUFS PAR TYPE DE CYCLE



Source : USC, Observatoire du cycle 2019

RÉPARTITION DES VOLUMES VENDUS NEUFS PAR LES DÉTAILLANTS PAR TYPE DE CYCLE



Source : USC, Observatoire du cycle 2019

Les détaillants spécialistes sont particulièrement positionnés sur le VAE qui représente 39 % de leurs ventes (contre 12,5 % des ventes de l'ensemble des acteurs). Ils se démarquent également sur le segment du vélo de course (15 % vs 5 %), qui s'accompagne d'une expertise et de prestations spécifiques. Si le poids des VTT dans leur vente est presque comparable à celui de l'ensemble des acteurs (22 % vs 28 %), leur prix y est plus élevé, en raison là aussi, d'une haute technicité des équipements vendus. Un VTT adulte coûte en moyenne 1 020 € chez les détaillants spécialistes contre 390 € en moyenne, tout distributeur confondu (Source : USC, Observatoire du cycle 2019).



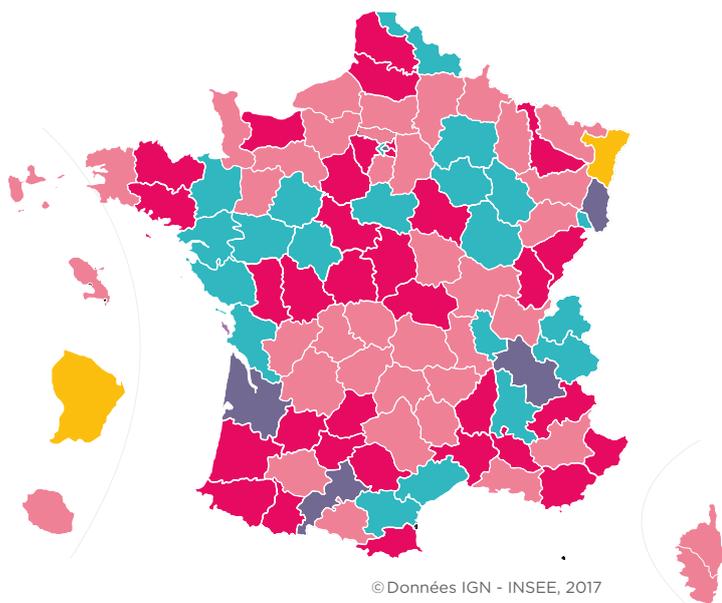
UNE DIVERSIFICATION DES USAGES DU VÉLO

La vente de vélos neufs ne représente qu'une partie du marché du cycle. Celui-ci s'est complexifié avec la diversification des modalités d'accès au vélo : location, vélo-partage, achat neuf ou d'occasion, etc. **Les ventes de vélos d'occasion sont, pour la plupart, réalisées de particulier à particulier,** et ce d'autant plus avec le développement des plateformes d'échange sur internet (telles que Le Bon Coin) ou des bourses d'échange (ateliers solidaires, magasins multisports). Si, dans sa grande majorité, cette commercialisation échappe aux détaillants spécialistes, ils en captent des retombées grâce à l'entretien-réparation et à la vente de pièces et d'accessoires. **Sur le marché de l'après-vente, leur expertise se distingue par leur capacité à intervenir sur une grande diversité de cycles (modèles, époques, états, etc.).**

53% des ménages déclarent posséder un vélo.

Source : Cadre de vie et sécurité, 2018, Ministère de l'intérieur

TAUX DE RECOURS AU VÉLO PAR DÉPARTEMENT



Part des actifs du département allant travailler à vélo (en %)

- 4 ou plus
- de 3 à moins de 4
- de 2 à moins de 3
- de 1,3 à moins de 2
- moins de 1,3

Lecture : entre 3 et 4 % des actifs résidents dans le département de l'Isère utilisent le vélo comme principal moyen de transport.

Champ : personnes âgées de 15 ans à 74 ans ayant un emploi ou en apprentissage, France hors Mayotte.

Source : INSEE, enquête annuelle de recensement 2015

Au-delà des usages traditionnels (vélo loisir et vélo sportif), de nouveaux segments émergent et d'autres se renouvellent.

En zone urbaine, la pratique du vélo se développe, notamment grâce à la mise à disposition de cycles (électriques ou non) en **location courte et longue durée** par les collectivités territoriales. Sur près de 85 000 vélos partagés, 50 000 sont en stations libre-service, 15 000 sont proposés en free-floating (dépôt et retrait sans borne d'attache) et 20 000 en location longue durée (Source : 6t-bureau de recherche, septembre 2018).

Si le taux d'équipement des ménages est stable depuis 2007, **l'usage** du cycle se diversifie et bénéficie d'une visibilité croissante sous l'effet de plusieurs facteurs :

- des **préoccupations sociétales** (écologie, santé et loisirs),
- des **évolutions socio-économiques** (congestion urbaine, prix du carburant...),
- des **politiques volontaristes** (infrastructures, subventions, indemnités kilométriques, défiscalisation des flottes entreprises, etc.).

INTÉGRATION DU PLAN VÉLO DANS LA LOI D'ORIENTATION DES MOBILITÉS (LOM)

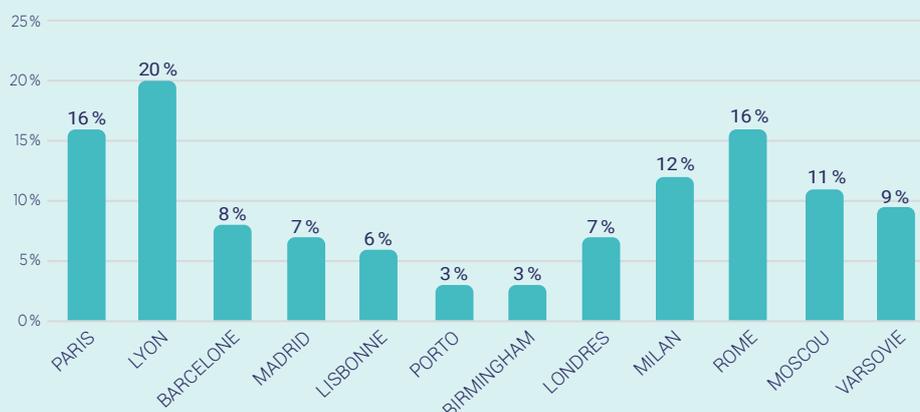
Ce plan gouvernemental a pour objectif de **multiplier par trois l'usage du vélo**, afin qu'il passe de **3 à 9% des déplacements en 2024**.

Il repose sur quatre axes :

- **Le développement des infrastructures cyclables et la mise en sécurité des usagers.**
- **La lutte contre le vol** (marquage des vélos neufs, parkings sécurisés...).
- **L'évolution des mécanismes d'incitation à l'utilisation du vélo** (disparition de l'Indemnité Kilométrique Vélo, au profit de la création d'un « forfait mobilité durable »...).
- **Le développement d'une culture du cycle** (sensibilisation à l'apprentissage du vélo en milieu scolaire, plans de mobilité à vélo pour les enfants...).

Les flottes en libre-service constituent une réponse ponctuelle aux besoins de mobilité, là où les dispositifs longue durée permettent aux usagers de se familiariser avec un VAE en vue d'un potentiel achat. 43 % d'entre eux achètent un vélo personnel à la fin de leur abonnement (Source : ville & vélo, hors-série avril /mai 2019).

PART DES CONDUCTEURS DE VOITURES DÉCLARANT AVOIR UTILISÉ UN VÉLO EN LIBRE-SERVICE



Source : Gipa, 2019

La mobilité urbaine est également dynamisée par **l'offre de vélos utilitaires** (vélo bi/tri-porteur, vélo rallongé, avec ou sans assistance électrique). Cette offre répond aux besoins des particuliers (en remplacement d'une voiture pour les déplacements quotidiens) mais aussi des professionnels de la « vélogistique » (services de livraison ou d'interventions à domicile, à vélo).

Le créneau loisir, quant à lui, se renouvelle avec l'engouement pour **les vacances à vélo** (vélo de voyage, de randonnée, tour du monde à vélo).

Toutes ces évolutions profitent à l'activité de maintenance – réparation des détaillants et concourent à développer **la vente de produits périphériques**. Celle-ci atteint 773,3 millions d'euros en 2018 (+4,4 % par rapport à l'année précédente) ; dont 34 % est réalisée par les détaillants spécialistes (Source : USC 2019). Les produits périphériques comprennent à la fois les pièces détachées, les accessoires et l'équipement de la personne (selles, sacoches, casques, etc.). Le développement de la pratique du vélo en ville s'accompagne en effet d'une plus grande attention à la sécurité. La moitié des cyclistes urbains sont équipés de lumières et 39 % d'un casque (Source : Étude LCL / Union Sport et Cycle 2019).



Source : © pikselstock - AdobeStock



Source : © Freepics

ET LA MICRO-MOBILITÉ ÉLECTRIQUE ?

Les trottinettes électriques, gyroroues, *hoverboard* et autres gyropodes ne sont pas considérés comme des vélos mais sont regroupés dans la catégorie « Nouveaux Véhicules Électriques Individuels » (NVEI) ou « Engins de Déplacement Personnel Électriques » (e-EDP). Leurs ventes ont augmenté de 43 % en 2018 par rapport à l'année précédente. La **trottinette électrique** affiche notamment une progression de 129 % avec 230 000 unités vendues. (Source : FP2M)

Les détaillants spécialistes du cycle se positionnent peu sur cette activité qu'ils jugent éloignée de leur cœur de métier. Certains d'entre eux sont en attente d'une pérennisation de ce marché (évolutions réglementaires, structuration des fournisseurs, etc.).



Source : Photothèque ANFA

DES SALARIÉS JEUNES ET PASSIONNÉS

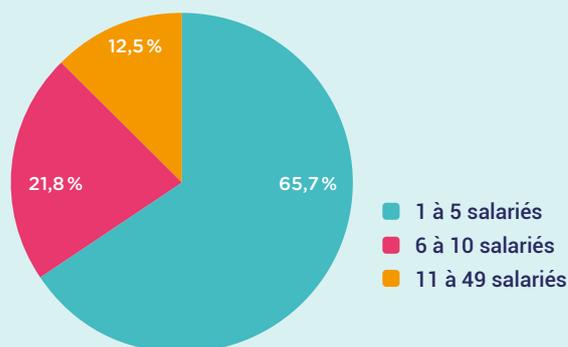
Les magasins spécialistes du cycle emploient près de 2 300 salariés. La grande majorité d'entre eux travaillent dans des TPE ; 87,5 % sont dans une entreprise de moins de 11 salariés. Cette part est deux fois plus importante que dans le reste de la branche des services de l'automobile.

L'emploi salarié est essentiellement masculin (82,3 % d'hommes) **et jeune.** Avec 38,3 ans d'âge moyen, le secteur compte seulement 11 % de salariés de 55 ans et plus (contre 14 % dans l'ensemble de la branche) (Source : IRPAUTO 2018).

L'emploi est relativement stable avec un taux de CDI de 88 %. Ce taux est inférieur de 6 points à la moyenne de la branche (94 %), notamment en raison de **la saisonnalité de l'activité** qui impose un plus fort recours aux CDD (Source : IRPAUTO 2018).

La petite taille des établissements induit une polyvalence des salariés. Près de la moitié dispose de la double compétence vente-réparation et certains peuvent être amenés à gérer l'accueil des clients. Ils sont généralement **recrutés pour leur passion et leur pratique personnelle du vélo** qui leur confèrent une expérience sur un créneau précis (route, cross, randonnée, etc.).

RÉPARTITION DES SALARIÉS SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE



Source : INSEE DADS 2016

DES COMPÉTENCES EN ÉVOLUTION SOUS L'EFFET DE FACTEURS TECHNIQUES, COMMERCIAUX ET ORGANISATIONNELS

La multiplication et le renouvellement fréquent des gammes de cycle impliquent de savoir intervenir sur une grande diversité de générations et de types de matériels. Les cycles utilitaires (origine ou seconde monte) imposent par exemple l'identification et le contrôle de points de sécurité (attaches des remorques). Ces vélos, plus lourds et portant des charges importantes, nécessitent une maintenance et un entretien plus réguliers, et ce d'autant plus qu'ils peuvent être utilisés intensivement dans le cadre d'un usage professionnel. Leur commercialisation implique de **savoir identifier le besoin** du client en fonction de l'usage envisagé (familial, professionnel, etc.), mais aussi de connaître les dispositifs d'aide financière existants, notamment pour le VAE.

Le développement des systèmes électriques fait évoluer les compétences techniques. Les interventions sur les VAE sont très hétérogènes et varient en fonction des gammes. Dans la majorité des cas, les interventions sont limitées au **remplacement de la batterie ou du moteur** via le Service Après-Vente (SAV) du fabricant. Dans ce cas précis, les mécaniciens déposent le moteur pour le remplacer (débranchement de la connectique) et en assurent le suivi administratif (édition d'un ticket auprès du SAV du fabricant). Toutefois, certains fournisseurs (Bosch, Shimano...) permettent aux personnels des ateliers qu'ils ont formés de réaliser eux-mêmes les **diagnostics de panne**. Grâce à des outils informatiques, ils peuvent alors identifier les codes défauts et procéder à une mise à jour. Ces compétences constituent un atout commercial qui permet de réduire le temps d'immobilisation du véhicule (satisfaction client) et de se démarquer de la concurrence.



Source : Adobe Stock

Les évolutions techniques des cycles concernent aussi les **systèmes hydrauliques** (sur les fourches, freins à disque, amortisseurs et suspensions), les **équipements électroniques** (GPS, compteurs, dérailleurs électriques connectés etc.) et les **matériaux** (aluminium, carbone, etc.). Les VAE peuvent désormais être équipés de système de freinage antiblocage de roue (ABS). Ces innovations supposent la recherche fréquente d'informations actualisées, des notions d'électricité et une connaissance des matériaux.

Des évolutions de la clientèle impactent les techniques de vente. Avec internet, les clients sont désormais plus informés et donc plus exigeants. Leurs profils sont également plus hétérogènes du fait de la diversité grandissante des usages du cycle (sportif, loisir, mobilité, etc.). Les **phases d'écoute et de définition des besoins** du client deviennent aussi essentielles qu'exigeantes, parfois spécifiques selon les segments. Par exemple, les détaillants spécialistes peuvent proposer des prestations de posturologie aux coureurs (vélo de route). Elles permettent d'adapter le vélo (géométrie du cadre, selle, cintre...) aux dimensions du corps et à son positionnement, afin de gagner en aérodynamisme et en confort. Elles sont réalisées à l'aide d'un outil informatique (prise de côtes, saisie et interprétation des données). Plus généralement, les détaillants proposent des **services de conception et de montage à la carte**, permettant une personnalisation de tous les types de vélos.



Source : Altermove



Source : Photothèque ANFA

Le développement des solutions de mobilité liées au cycle ouvre au marché de l'entretien-réparation des opportunités commerciales en BtoB. Une nouvelle clientèle professionnelle apparaît, constituée de professionnels de la vélogistique, de grandes entreprises mettant des flottes à disposition de leurs salariés ou encore de collectivités territoriales proposant des services de location.

Selon le type de contrat, les détaillants spécialistes réalisent tout ou partie du **suivi des flottes** : montage, préparation, mise en service, maintenance, réparation, logistique. Certains mettent à disposition des **techniciens itinérants** spécifiquement pour cette clientèle. Dans ce cas, le gérant doit savoir planifier et gérer le flux de l'activité, anticiper et gérer la disponibilité de ses salariés sur certains créneaux ou jours de la semaine. La prospection de ce type de marchés peut, selon leur ampleur, exiger la réponse à appel d'offres.



Ces nouvelles activités s'inscrivent plus largement dans une démarche de **diversification des prestations proposées par les détaillants spécialistes** pour maintenir leur modèle économique, fragilisé par la concurrence (plateformes internet, magasins de sport généralistes). En réaction, certains se positionnent sur la commercialisation en ligne avec la mise en place d'« **e-shop** » (vélos neufs ou d'occasion, pièces, accessoires). Des activités de rachat et **revente de cycles** peuvent aussi être développées sur les vélos d'occasion ; mais elles s'avèrent chronophages pour de petites structures (prise de photo, référencement, rédaction et actualisation d'annonces).

Certains détaillants proposent également des prestations de **réparation à domicile** ou de **marquage de vélos** ; commercialisent des prestations de circuits de randonnée incluant l'intervention d'un technicien ; ou mettent leur magasin à disposition pour la réception et le retrait de colis. Cette **activité de point-relais** permet de capter une nouvelle clientèle. Suite au décret du 29 mars 2016* qui autorise la livraison de certains équipements partiellement ou entièrement démontés, des détaillants proposent désormais des **prestations de montage** de vélos achetés sur internet (et donc non vendus par l'établissement).



***Décret n° 2016-364 du 29 mars 2016 fixant les exigences de sécurité concernant les bicyclettes**

Créée en réaction au développement de la vente à distance, cette nouvelle réglementation vient abroger le précédent décret du 24 août 1995, qui imposait que le vélo soit vendu entièrement monté et réglé conformément aux normes de sécurité en vigueur. Les professionnels conservent toutefois une obligation de montage des systèmes, sous-ensembles et équipements essentiels au fonctionnement de la bicyclette (freinage, direction et transmission) et une obligation d'information des consommateurs sur les opérations laissées à leur charge.

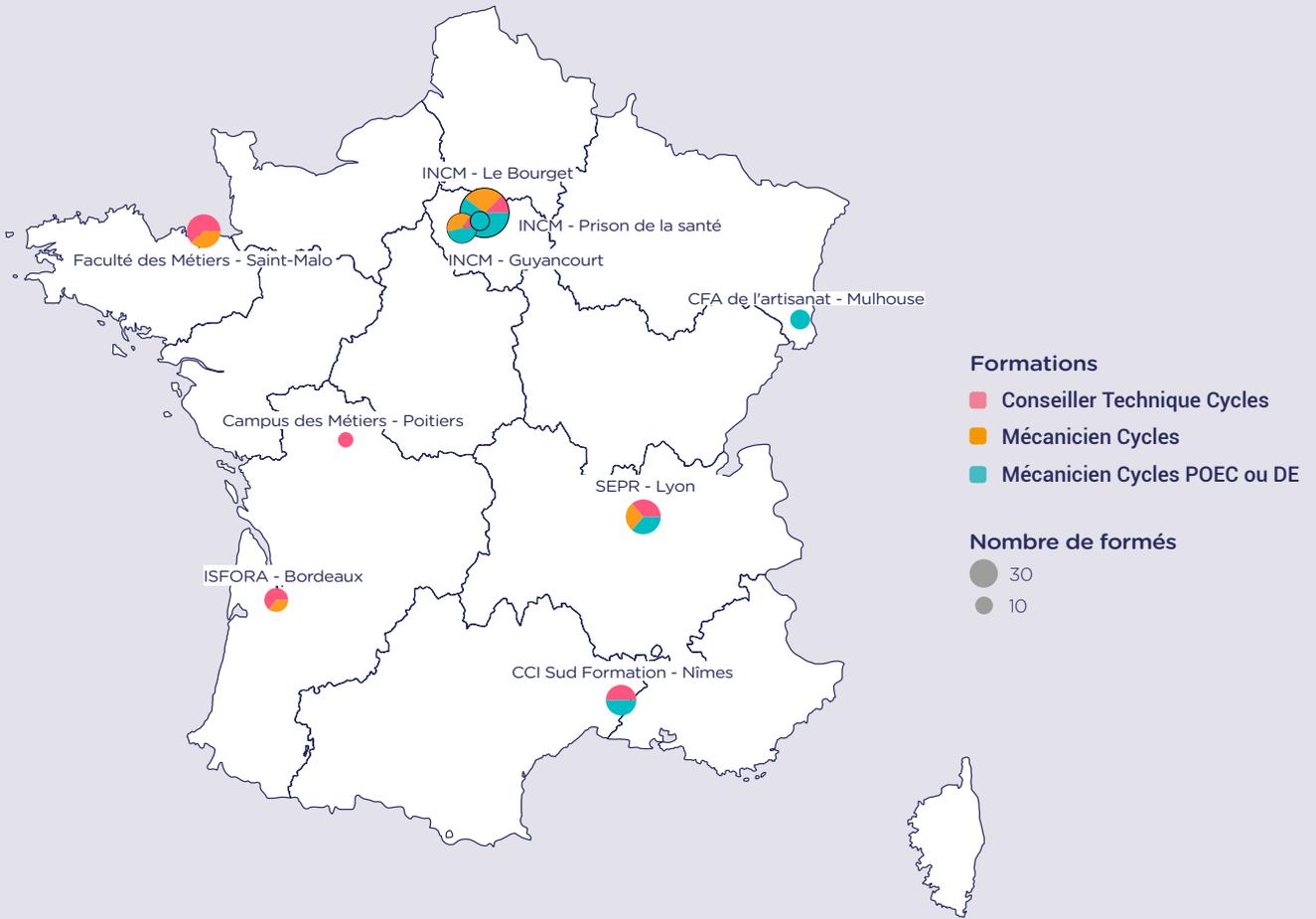
Il n'existe pas de **diplôme de l'Éducation Nationale spécifique à la maintenance et au commerce de cycles**. La branche des services de l'automobile a créé une filière au sein du Répertoire National des Qualifications (RNQSA) qui compte **trois qualifications au niveau ouvrier**.

**LE MÉCANICIEN
CYCLES (MC)
(ÉCHELON 3)**

**LE MÉCANICIEN
SPÉCIALISTE
CYCLES
(ÉCHELON 6)**

**LE CONSEILLER
TECHNIQUE
CYCLES (CTC)
(ÉCHELON 9)**

LOCALISATIONS ET VOLUMES DES FORMATIONS "CYCLE"



Source : ANFA 2019

POEC : Préparation Opérationnelle à l'Emploi Collective | DE : Demandeurs d'Emploi

EFFECTIFS PRÉSENTÉS À L'EXAMEN



Source : ANFA • *Inscrits

POEC : Préparation Opérationnelle à l'Emploi Collective | DE : Demandeurs d'Emploi

Les effectifs en formation se composent d'un public hétérogène, associant à la fois des jeunes issus de formation initiale et des personnes en reconversion professionnelle.

La progression des effectifs en formation (+ 159 % entre 2014 et 2018) concerne principalement :

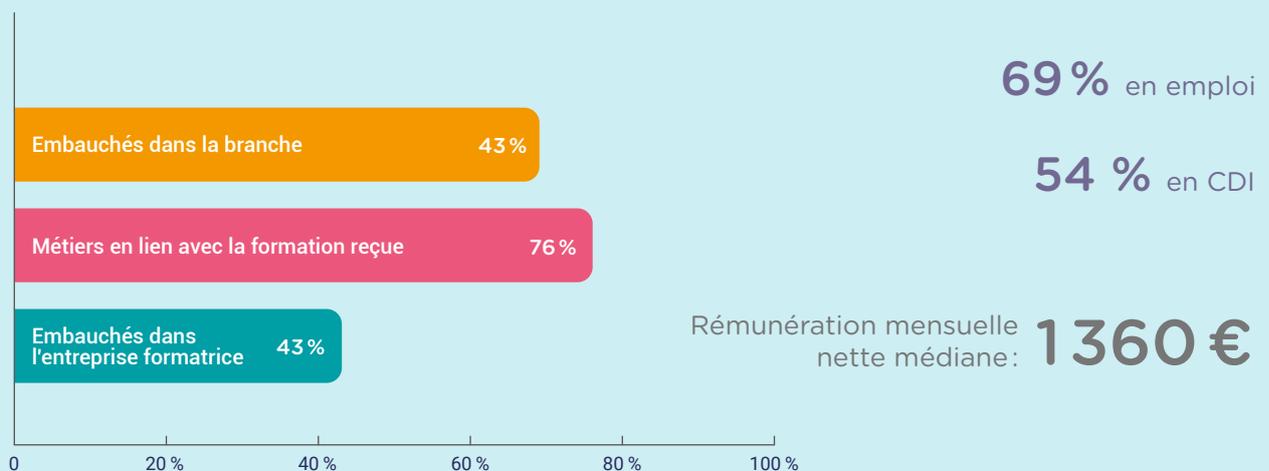
Le Titre *Conseiller Technique Cycles*, et en particulier lorsqu'il est préparé en apprentissage : en 2019, 82 % des effectifs *Conseiller Technique Cycles* sont des apprentis contre seulement 39 % en 2017.

Le Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) *Mécanicien Cycles*, davantage mobilisé via les dispositifs destinés aux demandeurs d'emploi de type Préparation Opérationnelle à l'Emploi Collective (POEC).

Ces certifications répondent aux exigences des professionnels et présentent des taux d'insertion élevés. Bien que le public formé en CQP *Mécanicien Cycles* soit composé en grande partie de demandeurs d'emploi, le taux d'insertion six mois après la fin de la formation atteint 69 % ; et même 78 % pour les titulaires du titre *Conseiller Technique Cycles*. Si le CQP *Mécanicien Cycles* forme les personnes aux compétences techniques, le titre *Conseiller Technique Cycles* forme également aux aspects commerciaux, la double compétence vente et réparation étant très attendue des entreprises.

En 2019, la filière de formation commerce et réparation de cycles comptait 250 personnes.

INSERTION PROFESSIONNELLE APRÈS UN CQP MÉCANICIEN CYCLE (MC)



Source : ANFA, enquête insertion des sortants 2018

En 2020, le CQP Mécanicien Cycles devient un Titre de branche et est désormais accessible par l'apprentissage. Il permet ainsi la poursuite d'un parcours de formation visant l'obtention du Titre Conseiller Technique Cycles.

DÉCOUVREZ TOUTES LES DONNÉES ET LES PUBLICATIONS DE L'OBSERVATOIRE SUR LE SITE DE L'ANFA

anfa-auto.fr/observatoire



ET RETROUVEZ TOUS LES AUTOFOCUS EN VIDÉO



À propos de l'ANFA

L'ANFA est chargée par la Commission Paritaire Nationale de la mise en oeuvre de dispositifs relevant de la politique nationale de formation de la branche des Services de l'Automobile. A ce titre, l'ANFA :

- anime l'Observatoire des métiers des services de l'automobile (OPMQ de branche) et apporte une expertise dans le cadre de la GPEC,
- propose une ingénierie des dispositifs de formation professionnelle,
- élabore des certifications,
- assure la promotion des métiers,
- développe l'apprentissage, notamment via les réseaux des CFA Pilotes et Associés.

Observatoire ANFA
2 rue Capella - 44470 Carquefou
Tél. : 02 44 76 21 50
observatoire@anfa-auto.fr • www.anfa-auto.fr

Directrice de la publication : Dominique Faivre-Pierret
Directrice de rédaction : Valérie Chiron
Rédaction : Marie-Sophie Girardin, Marion Vidal
Édition et création : Service Communication ANFA
Photo de couverture : ©Shutterstock

