

LE MARCHÉ BELGE DU VÉLO EN 2021



Table des matières

Epoque passionnante pour le vélo	3
Le marché belge du vélo	4
Les réseaux de vente	4
Le marché des vélocistes spécialisés en Belgique	5
Les défis du vélociste	6
Professionnalisation accrue des vélocistes	8
Entrepreneuriat moderne.....	8
Centralisation en grands groupes.....	9
Commerce local online	9
Les ventes de vélos en Belgique (2021)	10
Bref retour sur la période corona de 2020	10
En 2021, le marché belge recule légèrement de -1,2 %	10
Baisse des ventes de vélos de sport	11
Légère baisse du nombre de vélos électriques en 2021	12
Reprise des ventes de vélos d'enfant.....	13
Quel avenir ?	13
Segments cyclistes	14
16 segments cyclistes.....	14
Les deux catégories de vélos les plus importantes sont électriques	15
Les vélos de sport à l'huile de mollet perdent du terrain, ceux à assistance électrique progressent	15
Le vélo d'enfant : petit vélo, grand segment.....	16
Le vélo électrique	20
Légère baisse des vélos électriques et fin du tabou du vélo électrique de sport ?	20
Vélos électriques : les grandes divergences des réseaux de distribution	22
Le vélo électrique rapide	23
Stagnation des vélos électriques rapides en 2021	23
Part de marché réduite mais intéressante pour échapper aux bouchons	24
Divergences géographiques extrêmes	25
Le vélo Gravel : une nouvelle étoile en devenir ?	26
La nouvelle coqueluche grapille des parts aux VTT et vélos de course.....	26
Priorité à la production.....	26
Les sous-segments de vélos Gravel.....	26



Epoque passionnante pour le vélo

Après la particularité de l'année corona 2020, qui a permis à nombreux d'entre nous de (re)découvrir le vélo et qui a vu la croissance potentielle du marché du vélo être stoppée nette par l'insuffisance des réserves, il convenait de se demander comment le marché se comporterait au cours de cette première année post-corona. Certains avaient prédit une progression géante, d'autres un déclin provoqué par les problèmes d'approvisionnement. *Spoiler alert* : la vérité se trouve entre les deux, avec un marché en légère baisse (-1,2 %) par rapport à 2020.

Bien que les réserves des vélocistes étaient mieux approvisionnées, les problèmes de production en raison des pénuries de matières premières et des fermetures d'usine (de nouveaux confinements ont paralysé d'autres parties du monde) ont occasionné de légères pertes. Correction : un résultat inférieur à celui de l'année record 2020. La branche du vélo a toutes les raisons d'être satisfaite, surtout en comparaison avec le secteur automobile.

En outre, l'année s'est de nouveau avérée passionnante, caractérisée par une forte augmentation de certaines catégories de produits et un certain nombre de rachats dans le secteur cycliste, mais aussi les incertitudes du marché, la perte de pouvoir d'achat et le changement des habitudes de dépenses de l'ère post-corona (oui-oui, nous avons repris l'habitude de partir en voyage, ou nous avons transformé la maison, ce qui coûte aussi). Tout cela a un impact et nous avons constaté que certains vélos (coûteux) ont été moins demandés. Quoique : le consommateur reste disposé à acheter un

vélo bien équipé et, par conséquent, à le payer plus cher – il suffit de voir le succès des modèles (à moyeu) à vitesses intégrées et à courroie d'entraînement.

Le secteur cycliste doit donc être capable de passer à la vitesse supérieure afin de rester prospère mais est un peu victime de son succès et de la fulgurance des évolutions technologiques. Avec une pénurie de techniciens qualifiés pour conséquence. C'est donc une bonne chose que le secteur se concerte avec l'enseignement afin que les programmes d'apprentissage puissent être adaptés et que les grands fournisseurs/fabricants soient nombreux à proposer des formations et des formations techniques. En outre, les hautes écoles envisagent de lancer une formation où, hormis la technique, le management et la biomécanique joueront un rôle central. Et fort heureusement, nous voyons apparaître dans les entreprises de négoce de vélo une professionnalisation et/ou spécialisation toujours plus poussée. Cette tendance doit garantir que le client final bénéficie de la meilleure assistance à travers les meilleurs produits et services.

Enfin, nous nous réjouissons d'avoir encore renforcé la représentativité de nos statistiques : elle est passée de 67 % à pas moins de 71 % en deux ans. Grâce à cela, les statistiques du marché belge du vélo ont atteint un niveau de fiabilité sans précédent.

Nous vous souhaitons bonne lecture et, par extension, beaucoup de plaisir à vélo !

Filip Rylant

Marketing & Communications Manager
Spokesperson TRAXIO

Kristiaan De Belder

VDW Bikes
Président TRAXIO VELO

Guy Crab

Secrétaire général
TRAXIO VELO & Smart Mobility

Lieven Bisschop

Shimano Belgium
Administrateur TRAXIO VELO

Le marché belge du vélo

Les réseaux de vente

En Belgique, la vente de vélos passe par plusieurs canaux, que nous avons répartis en deux segments dans la présente étude :

- **Les négociants réguliers**

(= vente présentielle et en ligne des vélocistes);

- **Les autres canaux**

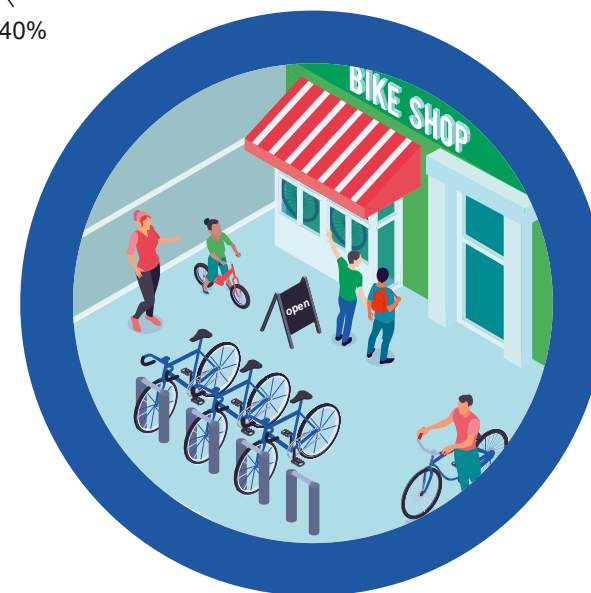
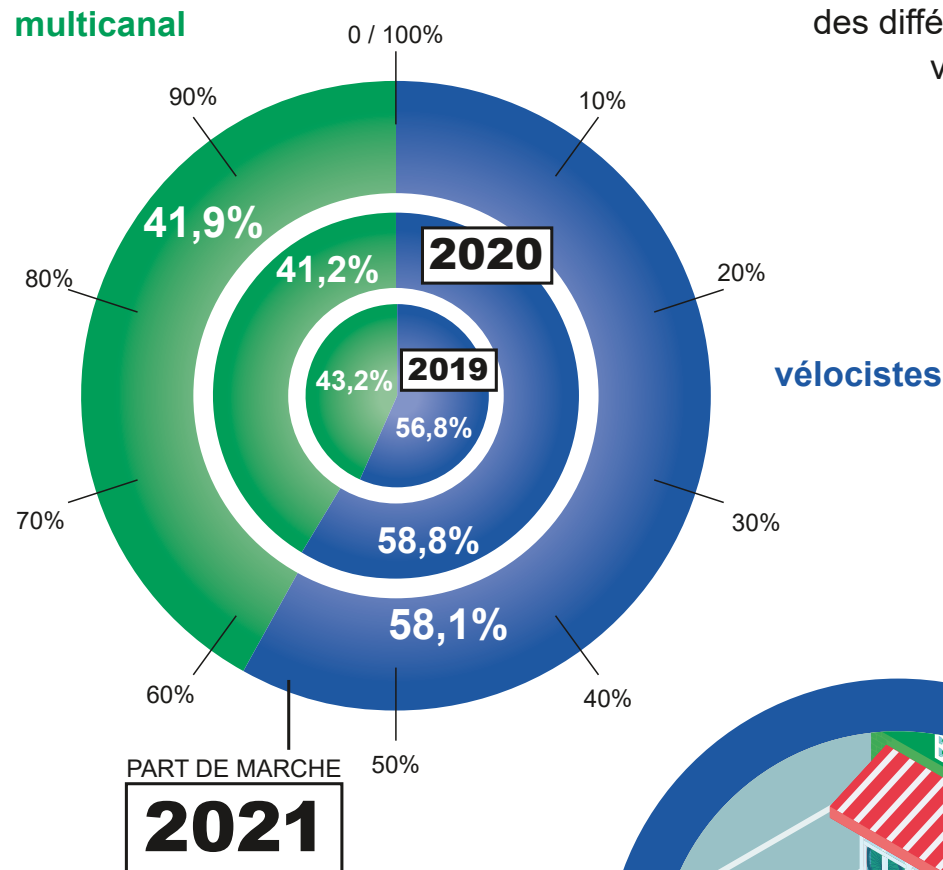
dénommés 'multicanal' dans le reste du présent document.

Relèvent notamment de ces autres réseaux :

- Les magasins de sport ;
- La vente en ligne via Internet ;
- La vente par marketing direct moyennant les quotidiens et la télévision par exemple ;
- Les supermarchés ;
- Les enseignes de bricolage.

En 2021, la part de marché des **vélocistes** s'élevait à **58,1 %** contre **41,9 % pour le multicanal**. Après que la part de marché des vélocistes a augmenté de **+2 %** en 2020 par rapport à 2019, elle est retombée légèrement de 0,7 % en 2021. Il faut avant tout chercher l'explication dans la disponibilité des vélos : après la pandémie, le marché a connu une forte hausse de la demande à laquelle les vélocistes n'étaient pas préparés. Les grands opérateurs ou les grandes chaînes disposant de leurs propres facilités de production ont pu un peu mieux répondre à cette demande, ce qui fait que nous observons un léger glissement sur le marché.

Evolution de la part de marché des différents canaux de vente 2019-2021



Le marché des vélocistes spécialisés en Belgique

La Belgique compte environ **1.700 vélocistes spécialisés**, à l'ampleur et l'implantation géographique très diverses.

Le secteur se compose encore majoritairement de **petites entreprises** : seules quelque 200 d'entre elles occupent plusieurs salariés.

En matière de taille, nous pouvons distinguer :

- **Les petits vélocistes**

d'une part, nous distinguons au sein de cette catégorie les petits vélocistes qui mettent l'accent sur la vente exclusive limitée à quelques marques et disposent d'une annexe-atelier et d'autre part, les petits vélocistes dont l'espace de vente et le stock sont restreints mais qui se focalisent sur la réparation plutôt que sur la vente. Ces derniers se spécialisent parfois dans la réparation ciblée telle que des fourches avant, des cadres en carbone ou la transformation de vélos.

- **Les grands vélocistes**

dotés d'un grand showroom et un grand atelier.

- **Les vraies « enseignes de vélos »**

comptant plusieurs établissements dans notre pays.

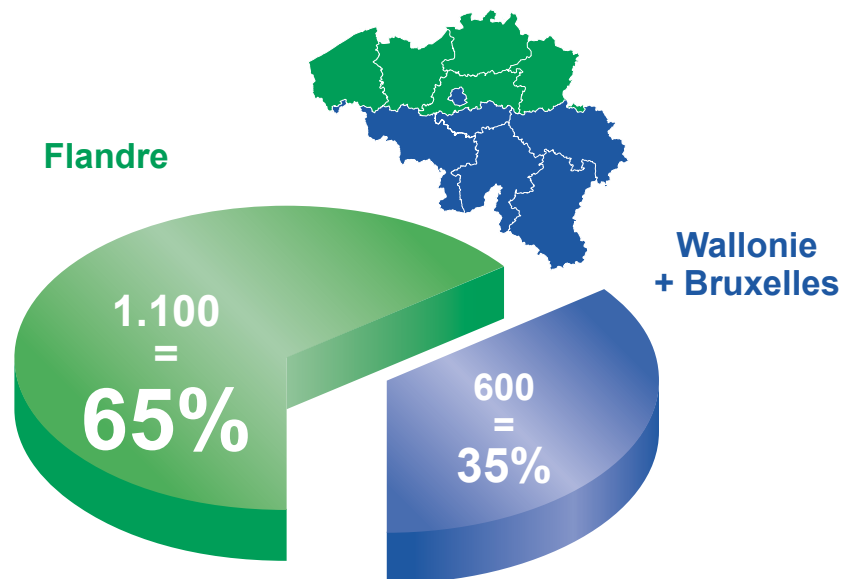
Les **vélocistes spécialisés** sont majoritairement dans des mains belges mais on voit apparaître progressivement des enseignes appartenant à des groupes, marques ou fabricants étrangers. A Rumst, le Néerlandais Gazelle a même ouvert un centre d'essai pour vélos électriques.

On assiste parallèlement à la transformation du distributeur classique en **fournisseur de multi-mobilité**. Ainsi certains distributeurs automobiles proposent des vélos ou ont ouvert un négoce de vélos à côté de la vente automobile. Nous constatons la même évolution de la part des sociétés de leasing qui font désormais la part belle au vélo, combiné ou pas à d'autres moyens de transport. Une donnée frappante du marché l'an passé fut la création de 'Lucien', la nouvelle chaîne cycliste de

D'Ieteren, qui a notamment racheté l'enseigne i-Bike. Ce faisant, D'Ieteren emboîte le pas à Beerens et Colruyt par exemple.

Concernant la **répartition géographique**, il existe une grande disparité d'une région à l'autre : près de 1.100 vélocistes sont établis en Flandre (65 %), les 600 restants étant situés à Bruxelles et en Wallonie (35 % au total). Les vélocistes flamands sont généralement plus modernes, même si on constate une manœuvre de rattrapage en Wallonie et à Bruxelles. Vous trouverez de plus amples explications sur le développement des vélocistes au chapitre suivant consacré spécifiquement à la professionnalisation de la branche cycliste.

Vélocistes belges 2021 par région



Les défis du vélociste

Le secteur cycliste belge vient de vivre des temps mouvementés. Le vélo a bénéficié d'un intérêt énorme à l'issue du premier confinement de mars 2020, ce qui a souvent provoqué des files d'attente devant l'entrée des vélocistes. Pourtant le marché n'a que très légèrement augmenté. Tendance attribuable à la réserve limitée du vélociste (associé au fait qu'il était quasiment impossible de produire plus ou de réapprovisionner), ce qui n'a pas permis de profiter pleinement du potentiel du marché.

En raison de la demande immense de vélos à l'issue des confinements de 2020, en 2021, les vélocistes du monde entier ont placé en 2020 d'énormes commandes pour approvisionner leur stock de 2021. La demande mondiale a tellement augmenté que la production de pièces détachées (des câbles de frein aux selles et cadres en passant par les batteries et les moteurs électriques) ne suivait pas. Les vélocistes n'ont par conséquent pas obtenu le nombre de vélos commandés pour le stock de 2021 mais les réserves se sont pourtant avérées relativement bien approvisionnées. Contrairement à 2020, les clients en quête d'un vélo 'standard' n'ont pas connu de gros problèmes de livraison (contrairement aux amateurs de 'vélo sur mesure'). En revanche, le segment des vélos de sport a connu des problèmes de livraison plus pressants : il s'est livré moins de VTT et de vélos de course parce que la production s'était recentrée partiellement sur le vélo Gravel – voir exposé dans le

chapitre distinct. Ce qui a mené à une baisse des ventes de **-1,2 %** (-7.194 unités) en 2021 par rapport à 2020 mais elles sont cependant restées supérieures à 2019 de 15.801 unités (**+2,8 %**).

Entre-temps, le négoce du vélo se trouve confronté à certains défis importants, surtout les petits vélocistes.

Le premier défi est celui du **cashflow**. En partie à la suite de la crise sanitaire et la demande accrue en vélos qui en a découlé, ainsi qu'une



cashflow

capacité de production à la traîne, les marques – principalement internationales – exigent de plus en plus de 'précommandes'. Le vélociste doit acheter et financer une part toujours croissante de son stock alors que la livraison rapide est de moins en moins à l'ordre. Pendant ce temps, le consommateur souhaite disposer rapidement de son vélo. Cette situation oblige le vélociste à accroître ses stocks : pour répondre à la demande du client, il doit commander (et payer/financer) des réserves plus importantes, ce qui augmente le risque financier, en particulier pour les petits opérateurs du marché.

Dans ce contexte, il semble inévitable que le secteur cycliste doive céder à la consolidation, ce qui n'exclut nullement qu'un « héros local » se taille sa place.



personnel qualifié

Un défi qui persiste depuis des années mais s'accroît en raison de l'électrification et de l'évolution technologique est celui de l'embauche de **personnel qualifié**. Le mécanicien cycliste fait partie des métiers en pénurie. A l'heure actuelle, pour pouvoir réparer un vélo, il ne faut pas seulement disposer des compétences techniques mais aussi être formé en électricité et en électronique. Il ne suffit pas d'être capable de lire un ordinateur de bord mais encore faut-il savoir interpréter les résultats et les traduire en solutions. Sur ce plan également, les grands vélocistes ont un avantage par rapport au petit négociant artisanal.

Le petit négociant artisanal se heurte également à un autre inconvénient d'ordre concurrentiel : les grands vélocistes et groupes peuvent plus facilement (re) commander de grands volumes, ce qui risque d'allonger les **délais de livraison** des petits négociants.

Autre défi important, celui de la **vente en ligne**. Le consommateur moderne recherche activement des informations en ligne et n'attend pas seulement la facilité d'utilisation et une expérience en ligne optimale mais aussi un délai de réponse



la vente en ligne

rapide (24/7). Quelques marques vendent exclusivement sur Internet (Canyon, Bikester) et placent la barre très haut pour le vélociste classique qui doit investir dans son magasin physique comme dans l'élaboration d'un réseau numérique adéquat. Les petits négoce éprouvent souvent des difficultés à se profiler sur la toile. Une page Facebook ou Instagram actualisée offre généralement une alternative valable à un véritable *webshop* mais, ce faisant, le détaillant crée une petite communauté plutôt que de s'adjoindre une véritable vente en ligne.

A l'heure actuelle, la vente en ligne ne récolte encore qu'un succès restreint auprès du vélociste classique mais elle est porteuse de potentiel. Des initiatives telles que Véloplaza (associé à Velopass) peuvent aider le vélociste à trouver sur cette plateforme le moyen de proposer automatiquement des vélos de stock (neufs et usagés), avec leur propre *branding*.

Par ailleurs, les consommateurs ne sont que trop conscients de l'importance du service lorsqu'ils s'offrent un vélo de sport ou électrique par exemple. Cet argument joue en faveur du vélociste traditionnel, en particulier en matière de vélos coûteux : un bon **service** de proximité et un lien de confiance solide pèsent plus lourd que le prix.



service



qualité

Hormis le phénomène de la vente en ligne, le marché cycliste est également confronté à la concurrence des vélos de **moindre qualité** et vendus à bas prix. Ce type de vélos est associé à des inconvénients comme, notamment, la question de la sécurité et la disponibilité des pièces de rechange. Ils perturbent partiellement le marché mais il semble que le consommateur bien informé évite à juste titre ce genre de vélos.

De ce qui précède on pourrait être tenté de conclure à tort 'qu'il faut bouter les petits dehors'. Ce n'est pas du tout le cas. De nombreux négociants locaux méritent amplement leur place dans le commerce cycliste au détail, en particulier lorsqu'ils se sont spécialisés dans certaines marques et réparations. Grâce à leur structure de coûts restreinte ils parviennent assez vite à rentabiliser leur affaire.



Professionnalisation accrue des vélocistes

Le marché du vélo est en pleine mutation, quiconque y est impliqué de près ou de loin en est persuadé. En résumé, l'on peut affirmer qu'une tendance à la professionnalisation poussée s'est opérée les dernières années. Nous approfondissons ici trois phénomènes : la professionnalisation au niveau du magasin, la centralisation en grands groupes et la vente online.

Entrepreneuriat moderne

Au niveau du magasin, nous constatons que les petits vélocistes s'affirment de plus en plus en tant que 'véritable' entrepreneur. Cette évolution est logique autant qu'indispensable. Les vélos coûtent plus cher, en particulier en raison du nombre croissant de vélos électriques et 'spéciaux'. Ce qui a deux conséquences évidentes : premièrement, les attentes du consommateur sont plus élevées. Il attend un service irréprochable de la part de son commerçant, tant sur le plan de la vente que de l'après-vente. Le vélociste doit donc suivre l'évolution du marché en termes d'infrastructure, de gamme de produits et d'atelier. Deuxièmement le coût accru des vélos n'est pas sans conséquence pour le négociant : il commande son stock à l'avance et doit bien sûr le préfinancer. Le vélociste désireux de s'organiser professionnellement, doit se montrer compétitif en ciblant mieux ses commandes de vélos et pièces détachées afin d'utiliser au mieux son capital et d'augmenter son rendement. Les outils modernes tels que les logiciels de caisse, réserve et business intelligence/rapportage permettent au négociant de vélo moderne de faire correspondre ses finances, son stock et ses commandes, de les planifier à long terme et d'optimiser son affaire financièrement.



outils modernes



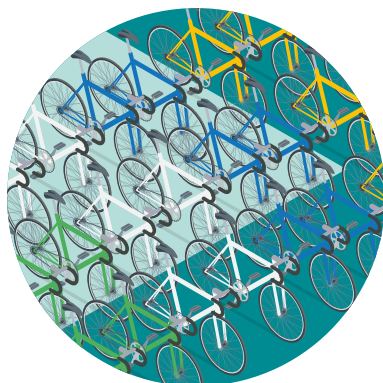
Centralisation en grands groupes

Les dernières années, nous avons assisté à plusieurs rachats et centralisation dans le secteur du vélo par de grands groupes (détaillants) ou sociétés d'investissement telles que Colruyt (Bike Republic), les magasins du groupe Wildiers, la coopération entre Cool Electric Cycles Velodome-Bicyclic (RAIDA), les départements vélo des enseignes Decathlon, le groupe Beerens (VDW-bikes) ou D'leteren (Lucien). Tous disposent d'un vaste réseau de détaillants ou rachètent des chaînes existantes et leurs infrastructure, clientèle et savoir-faire, et sont axés sur les grands volumes de vente. Ils ont pour avantage leur force de frappe financière et leur expérience du management/détaillant.

Ce phénomène de la centralisation n'est pas nouveau sur le marché automobile par exemple mais aussi sur les grands marchés cyclistes internationaux (les Pays-Bas par exemple). Par conséquent, nous devons nous attendre dans les prochaines années à l'arrivée de nouveaux grands acteurs prêts à investir dans le marché belge du vélo au détail.

Devons-nous présumer que le petit vélociste n'a plus de raison d'être ou s'est fait évincer par ses concurrents des grandes enseignes ? Certainement pas. Le petit négociant dispose encore auprès d'une grande partie des consommateurs d'atouts convaincants tels que ses contacts personnalisés et un rapport de confiance étroit avec ses clients, son grand savoir-faire, ses connaissances techniques et sa spécialisation dans certaines marques ou certains types de vélos.

En revanche, une bonne connaissance du marché et une politique financière saine constituent des conditions indispensables à la pérennité du petit vélociste. Parallèlement, les négociants disposent encore de belles perspectives dans la réparation (moyennant des *repair shops* recourant à des techniciens cyclistes



**grands volumes
de vente**

compétents en mécanique et électronique) et la vente de vélos d'occasion, un domaine en plein essor.

Commerce local online

Apparemment, la proximité des chaînes de vélos et les petits vélocistes s'opposent diamétralement au caractère impersonnel de la vente online. Plus encore : le lien personnalisé et l'expérience physique du client forment des arguments solides en faveur du vélociste local. Pourtant nous observons ici aussi une rupture de tendance qui s'inscrit totalement dans la professionnalisation de la branche.

De plus en plus de vélocistes mettent en œuvre un modèle économique hybride consistant à prolonger leur magasin physique d'une rallonge online. De nombreux détaillants manifestent de la sorte leur volonté d'atteindre leur clientèle tant en présentiel qu'en ligne.

Nous remarquons que le chemin est encore long pour combler le fossé avec les grands acteurs spécialisés de la vente en ligne mais cela n'empêche pas la création d'une belle communauté online locale en utilisant activement les réseaux sociaux. Grâce à une certaine créativité, il y a moyen d'attirer l'attention du consommateur sur un beau vélo neuf, des produits innovants qui se distinguent ou le récit de voyage d'un client satisfait pour le convaincre de se rendre au magasin ou sur le site internet du vendeur.



rallonge online

Les ventes de vélos en Belgique (2021)

Bref retour sur la période corona de 2020

Pour comprendre les mouvements récents du marché cycliste, il faut se remémorer la période corona.

Lors du premier confinement de mars 2020, les vélocistes ont dû garder porte close, à moins d'une réparation urgente essentielle. Le début du confinement est tombé pile lorsque débutait le printemps, qui correspond à la vente d'une grande partie du volume annuel de vélos, et surtout la période à laquelle ceux-ci sont livrés. Ce confinement a pour le moins fait souffler un léger vent de panique : allait-il étrangler les ventes annuelles et pousser le secteur du vélo dans des retranchements financiers infranchissables (à cause d'une réserve importante et payée mais impossible à vendre) ?

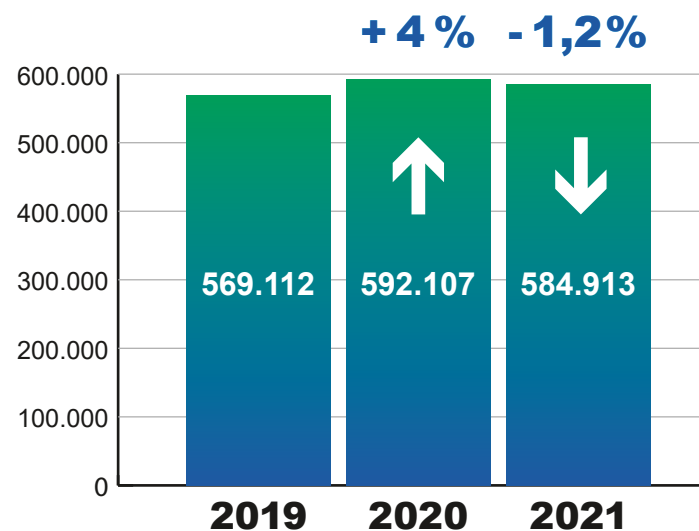
Les loisirs réduits à leur plus simple expression pendant et immédiatement après le premier confinement, la promenade et le cyclisme ont occupé le haut du pavé en matière de détente et d'exercice. Cette tendance a favorisé l'intérêt et la demande de vélos. A la réouverture des vélocistes, les files se sont allongées pour s'acheter un nouveau vélo ou pour faire entretenir ou réparer le sien.

Ce regain d'intérêt ne s'est pas limité à quelques jours ou semaines. De nombreux usagers étaient à la recherche d'un nouveau vélo de ville (souvent électrique) pour les loisirs ou les déplacements travail-domicile, mais également des vélos récréatifs/ de sport spécifiques. Tel que les vélos de course et les VTT : les versions de base de ces vélos de sport se sont vendues comme des petits pains jusqu'à l'épuisement des stocks, ce qui veut bien dire à quel point les gens avaient découvert le cyclisme sportif pendant le confinement.

Malgré le grand intérêt, la croissance des ventes est restée extrêmement limitée en 2020 : de 569.112 à **592.107 unités**, soit une hausse de **+4,0 %**. L'explication réside dans le fait que, malgré la demande élevée, les réserves ont été vite épuisées

(en particulier les types de vélos populaires), en plus du fait qu'il était quasiment impossible de produire davantage ou de réapprovisionner.

Evolution des ventes de vélos en Belgique 2019-2021



En 2021, le marché belge recule légèrement de -1,2 %

Après une année 2020 forte (avec une croissance bâillonnée de 'seulement' +4 % en raison de la disponibilité restreinte de vélos neufs), le marché a reculé en 2021 de **-1,2 %** à 584.913 unités (-7.194 comparé à 2021). Le marché a dépassé de +15.801 unités (**+2,8 %**) la statistique de 2019.

Une part de l'explication doit être cherchée dans l'insuffisance de l'approvisionnement des vélocistes. La demande mondiale ayant fortement augmenté, les fabricants n'ont pas été à même de fournir les stocks commandés en 2021, ce qui a perturbé la vente. Pourtant le problème d'approvisionnement n'était pas aussi aigu qu'en 2020, lorsque l'épuisement des stocks avait freiné la croissance potentielle.

Baisse des ventes de vélos de sport

Un deuxième et important volet de l'explication réside dans le déclin de la vente des vélos de sport en 2021. Il est principalement attribuable à la réduction des livraisons en raison de problèmes de production (à cause de la pénurie de composants). Dans le même temps, nous voyons apparaître une nouvelle étoile parmi les vélos de sport, qui cannibalise en partie la vente des VTT et des vélos de course, à savoir le vélo Gravel.

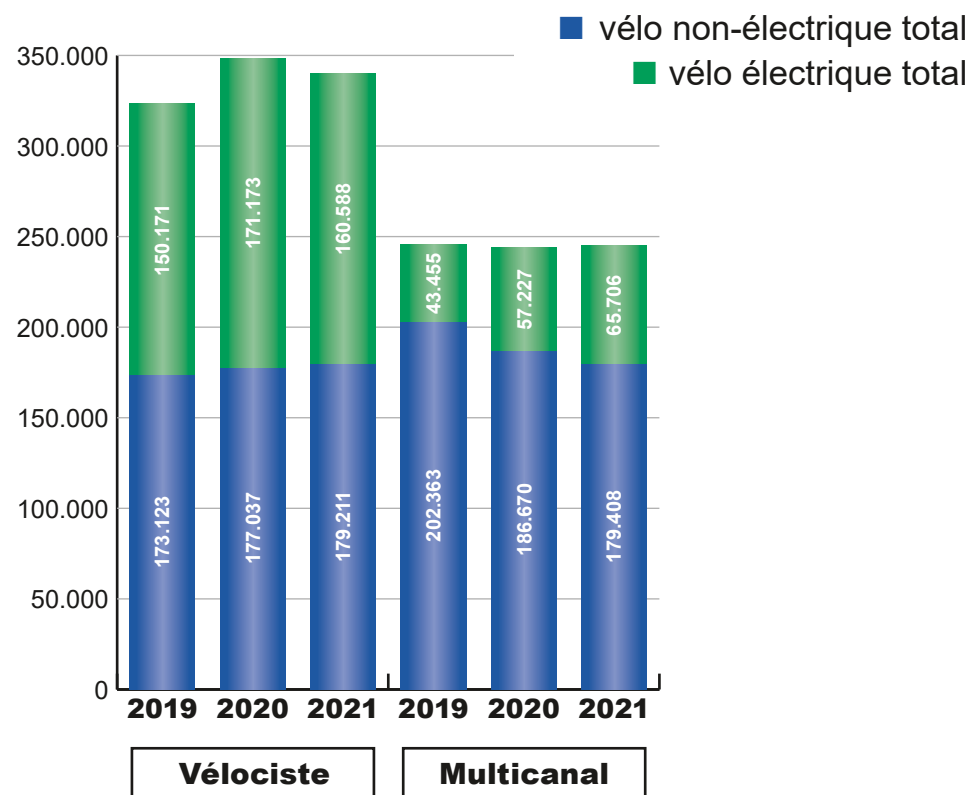
2021 a signifié la véritable percée de cette catégorie relativement nouvelle de vélos de course. Le vélo Gravel est une variante du vélo de course classique qui convient par ailleurs à une excursion sur les routes non pavées. Cette catégorie de vélos s'est vendue à 1.299 unités de plus qu'en 2020. Vous trouverez de plus amples détails dans un chapitre distinct.

Nous remarquons par ailleurs une croissance des vélos de sport avec assistance électrique tels que les VTT électriques (+1.632 unités), les vélos de course électriques (+200 unités) et les vélos Gravel électriques (+5 unités). L'an dernier, les ventes de ce type de vélo de sport ont augmenté de 3.136 unités.

La croissance des vélos Gravel et des vélos de sport électriques ne compense certes pas la perte observée chez les vélos de course traditionnels (-3.303 unités) et VTT (-5.732 unités). La perte nette dans le segment de sport s'élève à -5.899 vélos, soit pas moins de **82 %** du déclin total du marché du vélo (-7.194 unités). Comme mentionné ci-dessus, la cause est due aux problèmes de livraison.

Evolution des vélos de sport en 2021 comparés à 2020 (nombres)	
e-MTB	+1.632
GRAVEL/CYCLOCROSS	+1.299
e-ROAD	+200
e-GRAVEL	+5
ROAD	-3.303
MTB (including ATB)	-5.732
NETTO	-5.899

Ventes de vélos en Belgique 2019-2020 par canal de distribution

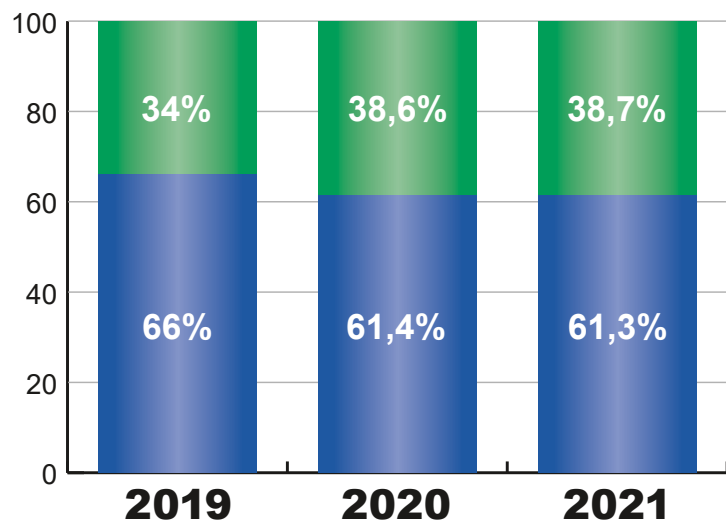


Légère baisse du nombre de vélos électriques en 2021

Bizarrement, et contrairement aux attentes, le nombre de **vélos électriques** vendus l'an dernier a baissé en Belgique. La part de marché du vélo électrique est demeurée à peu près stable mais en nombres concrets il s'est vendu -2.106 vélos de moins. La baisse est limitée mais frappante.

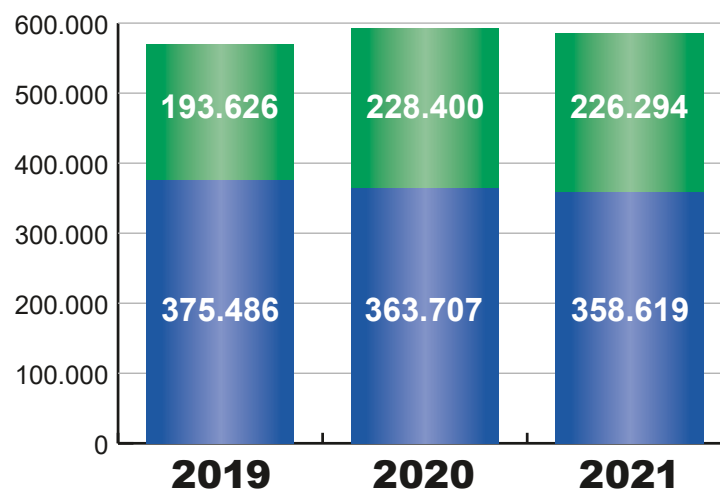
Part de marché des ventes de vélos en Belgique 2019-2021
vélo non-électrique ou vélo électrique

■ % non-électrique ■ % électrique



Ventes des vélos électriques et non-électriques en Belgique 2019-2021

■ vélo non-électrique total ■ vélo électrique total



Ce qui frappe avant tout est l'importante chute du nombre de vélos électriques à dérailleur (-4.082 unités), ce qui contraste fortement avec la hausse de vélos électriques à vitesses (à moyeux) intégrées (+1.735). Cette tendance semble caractériser l'avenir : les vitesses (à moyeux) intégrées offrent un meilleur confort d'utilisation, sont plus propres qu'une chaîne classique lorsque la transmission est assurée par une courroie et nécessite moins d'entretien... mais sont aussi plus chères. C'est pourquoi cette technique est relativement plus présente sur les vélos du segment (sous)premium mais elle devrait se démocratiser prochainement.

En 2021, les ventes de vélos électriques rapides ont chuté de -1.755 unités - de plus amples explications se trouvent plus loin dans ce dossier.

Recul des vélos électriques en 2021	
e-CITY-IHG (internal hub gear) (B)	1.735
e-MTB	1.632
e-ROAD	200
e-OTHER	163
e-CARGO	16
e-GRAVEL	5
S-PEDELEC	-1.775
e-TREKKING-RD (rear derailleur) (A)	-4.082
NET	-2.106

Reprise des ventes de vélos d'enfant

Les ventes de vélos d'enfant se portent bien en Belgique. En 2019, le segment des vélos à vitesses pour enfant représentait encore 78.279 exemplaires (13,8 % de parts de marché) mais en 2020 ce nombre est retombé à 69.197 unités. L'an dernier, le marché s'est repris et les ventes sont passées à 74.594 unités, soit une hausse de 5.397 exemplaires (+7,8 %) et une part de marché de 12,8 % plaçant ce type de vélo à la quatrième place du classement par segment. Les motifs de cette relance sont liés aux problèmes de production et de livraison en 2020. Depuis, de nombreuses livraisons retardées ont eu lieu et 2021 est marquée par cette manœuvre de rattrapage.

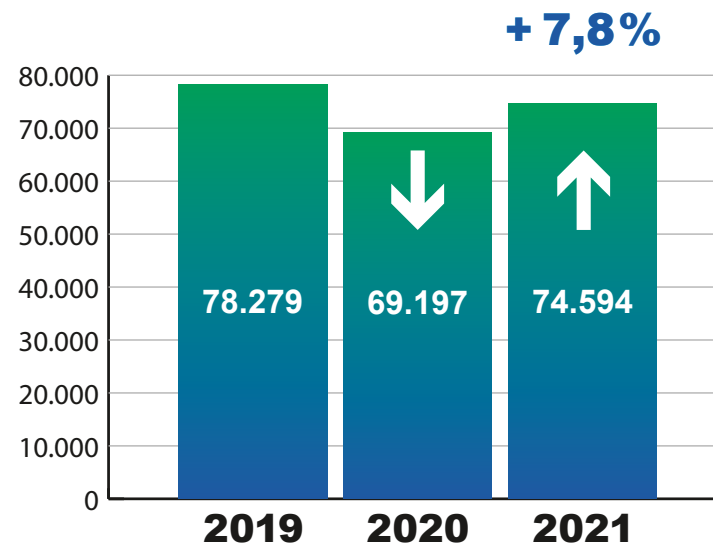
Quel avenir ?

Il est difficile d'évaluer si le marché belge de la bicyclette est saturé et que nous avons simplement à faire au marché de remplacement ou si le marché connaîtra une relance dans les prochaines années à cause des nombreux facteurs macro-socio-économiques. Ceux-ci influencent le comportement d'achat des consommateurs et des entreprises (inflation élevée et augmentation du coût de la vie entraînant une baisse du pouvoir d'achat comme conséquence, nouvelles recrudescences

du coronavirus, flambée des prix des matières premières et du transport, guerre en Ukraine, hausse du prix des carburants, baisse de la confiance des consommateurs etc.).

Nous estimons qu'il existe un potentiel de croissance progressif modéré dans les prochaines années : dès lors que même la classe moyenne doit renoncer à la voiture à cause de la flambée du prix des carburants, le vélo pourrait devenir un complément ou une alternative à part entière à certains trajets (courts). Le système d'échange de salaire brut contre l'achat d'un vélo combiné à l'exonération de l'impôt de l'indemnité kilométrique (contre les coûts de l'avantage de toute nature prélevé sur les voitures de société) pour celui qui utilisera le vélo dans ses déplacements domicile-travail peut avoir un impact favorable sur la vente de vélos.

L'évolution des vélos pour enfants à vitesses 2019-2021



Segments cyclistes

16 segments cyclistes

Aux fins de cette étude, nous avons subdivisé le marché en 16 segments dont huit à la force des mollets et huit électriques. Le tableau ci-dessous reprend la nomenclature anglaise et française – dans le reste du document, nous nous référons uniquement à la nomenclature anglaise.

segments vélo mécaniques

MTB VTT	road Vélos routiers de sport	gravel/cyclocross Vélos pour pistes non asphaltées	trekking/cross/fitness-RD (rear derailleur) Vélos robustes à transmissions par dérailleur (*)
city-IHG (internal hub gear) Vélos de ville à transmissions par vitesses à moyeux intégrées	kids with multiple gear 20"-24" Vélos d'enfant 20"-24" à vitesses	others with multiple gear Autres vélos à vitesses	single speed Vélos sans vitesses

segments à la force électrique

e-MTB VTT électrique	e-road Vélos routiers électriques de sport	e-gravel Vélos électriques pour pistes non-asphaltées	e-trekking-RD (rear derailleur) Vélos électriques robustes à transmissions par dérailleur
e-city-IHG (internal hub gear) Vélos électriques de ville à transmissions par vitesses à moyeux intégrées	e-cargo Vélos cargos et triporteurs électriques	e-other Autres vélos électriques	S-pedelec Vélos électriques rapides (tous +25 - 45 km/h)

(*) Vélo de ville doté d'un panier, de garde-boues et d'une transmission par dérailleur ou dérailleur dénommé 'trekking'. Ce type de vélo mécanique relève de la catégorie 'Trekking/Cross/Fitness-RD' et électrique de la catégorie 'E-trekking-RD'.

Les deux catégories de vélos les plus importantes sont électriques

En 2021, la vente de vélos a baissé légèrement de -1,2% (-7.194 unités). Le rapport entre les vélos électriques et les bicyclettes à l'huile de mollet est resté pratiquement identique (38,7 % de vélos électriques contre 61,3 % de vélos non-électriques). Ce qui signifie que le marché des vélos mécaniques a reculé de -5.088 unités par rapport à -2.106 vélos électriques.

Les deux catégories de vélos les plus importantes (E-trekking-RD et E-city-IHG) sont toujours électriques ; elles représentent ensemble un tiers des ventes de vélos totales dans notre pays.

Pourtant nous observons certains changements technologiques. Alors qu'en 2020 les vélos électriques à transmission de vitesses externe (E-trekking-RD – voir remarque ci-dessus) occupaient encore la première place du classement avec 98.830 unités, leur nombre chute cette année à 94.748 unités, ils doivent céder la place aux robustes vélos électriques de ville à transmission de vitesses à moyeux intégrées (E-city IHG) : il s'en est vendu 97.023 unités l'an dernier. Il semble que la technologie de la transmission des vitesses à moyeux intégrées gagne de plus en plus de terrain parmi les vélos électriques.

La facilité d'entretien et la propreté (pas de graisse de chaîne de vélo et pas de mains sales) contribue indubitablement au succès de cette technique, mais il convient de remarquer que les producteurs misent pleinement sur les vitesses à moyeux, ce qui accroît

tant l'offre que la fiabilité. Un tel système est plus onéreux que des vitesses externes mais la tendance du marché veut que les clients soient disposés à payer plus à l'achat d'un vélo électrique et optent souvent pour des options supplémentaires ou un modèle plus coûteux mieux équipé. D'après une étude menée par Deloitte, le prix moyen d'un vélo aurait augmenté de 8 % en Belgique.

Les vélos de sport à l'huile de mollet perdent du terrain, ceux à assistance électrique progressent

Une évolution frappe les vélos de sport en 2021. En 2020, les vélos de sport à l'huile de mollet, les VTT et les vélos de route de sport ont connu un franc succès. Lors du confinement, pratiquement les seules manières de bouger étaient la marche et le vélo. Ce qui s'est traduit par la hausse de la demande dès le confinement levé. Une foule de gens a découvert le vélo de sport ce qui a entraîné l'épuisement rapide du stock de VTT et vélos de course de base. En 2021, ce marché connaît cependant un revirement important : les ventes de VTT et de vélos de course ont plongé de -9.035 unités (de 159.107 à 150.072 unités), principalement attribuable aux difficultés de livraison et au fait que la production de vélos Gravel a été privilégiée.

En même temps, le vélo de sport à assistance électrique n'est plus maudit. Bien entendu, les statistiques ne sont pas encore élevées mais nous constatons une sérieuse augmentation du nombre de VTT et vélos de

course électriques : en un an, il s'en est vendu pas moins de 1.832 de plus (de 14.819 à 16.651 unités). Les VTT à moteur électrique surtout se portent bien et croissent de 11,8 % à 15.480 unités, soit une part de marché de 2,6 %. Les vélos Gravel et de course électriques progressent même de +29,4 % et +20,6 % respectivement, tout en restant limités en termes de quantités absolues.



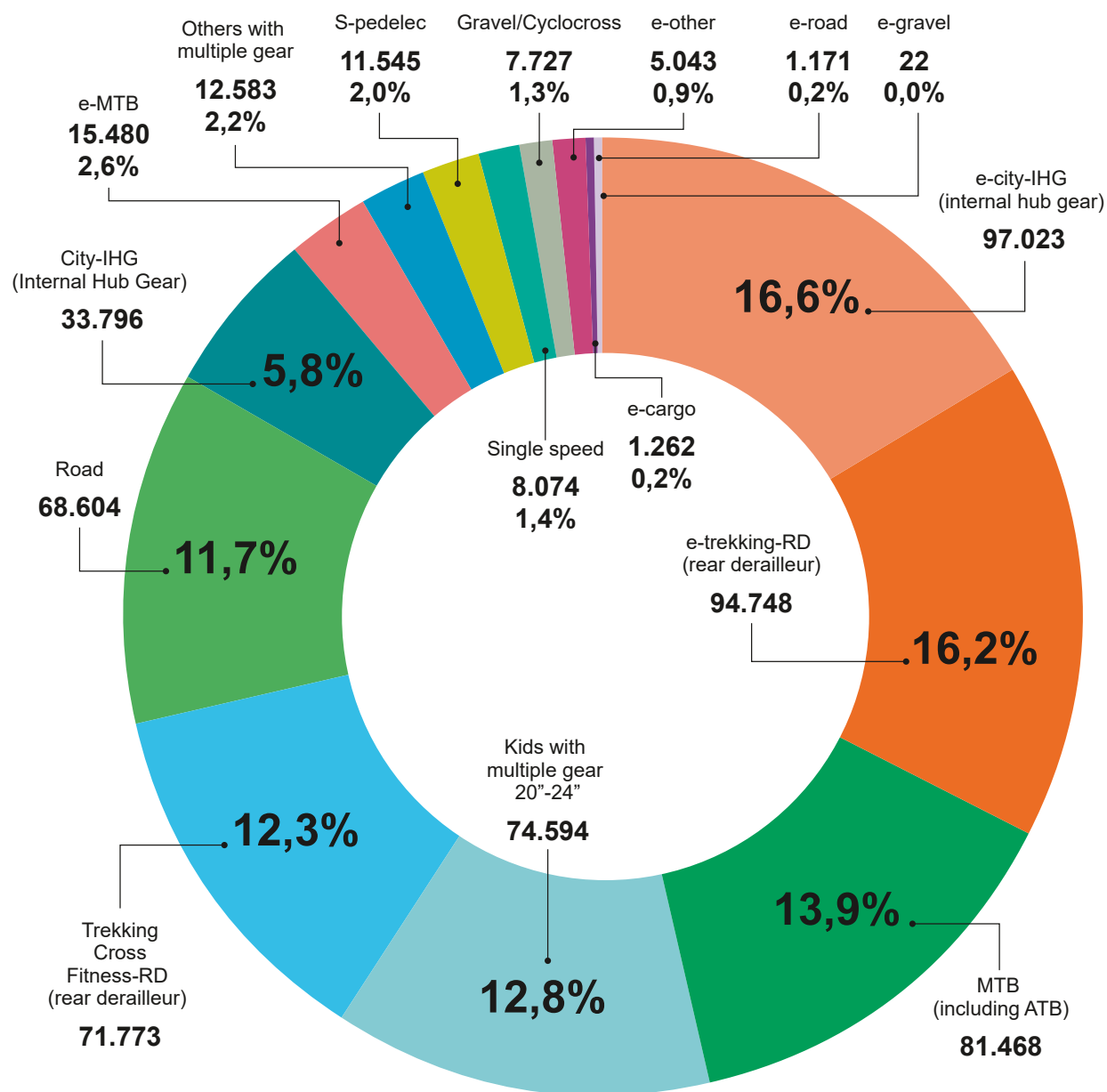
Le vélo d'enfant : petit vélo, grand segment

Nous aurions tendance à facilement perdre de vue le segment des vélos d'enfant. A tort car dans le hit-parade, ils occupent la quatrième place et représentent 12,8 % de part de marché et 74.594 unités de vente, soit près de 3.000 de plus que le nombre total de vélos mécaniques à dérailleur ! Ce 'petit' segment a connu l'an dernier une croissance de +7,8 %, principalement grâce à la manœuvre de rattrapage des livraisons en souffrance, mais néanmoins un bon signe pour l'avenir de la branche du vélo...

Ce segment revêt aussi son importance dans un autre domaine : avec près de 13 % du marché total, il est un représentant des vélos non-électriques qui compte.



Part de marché par segment

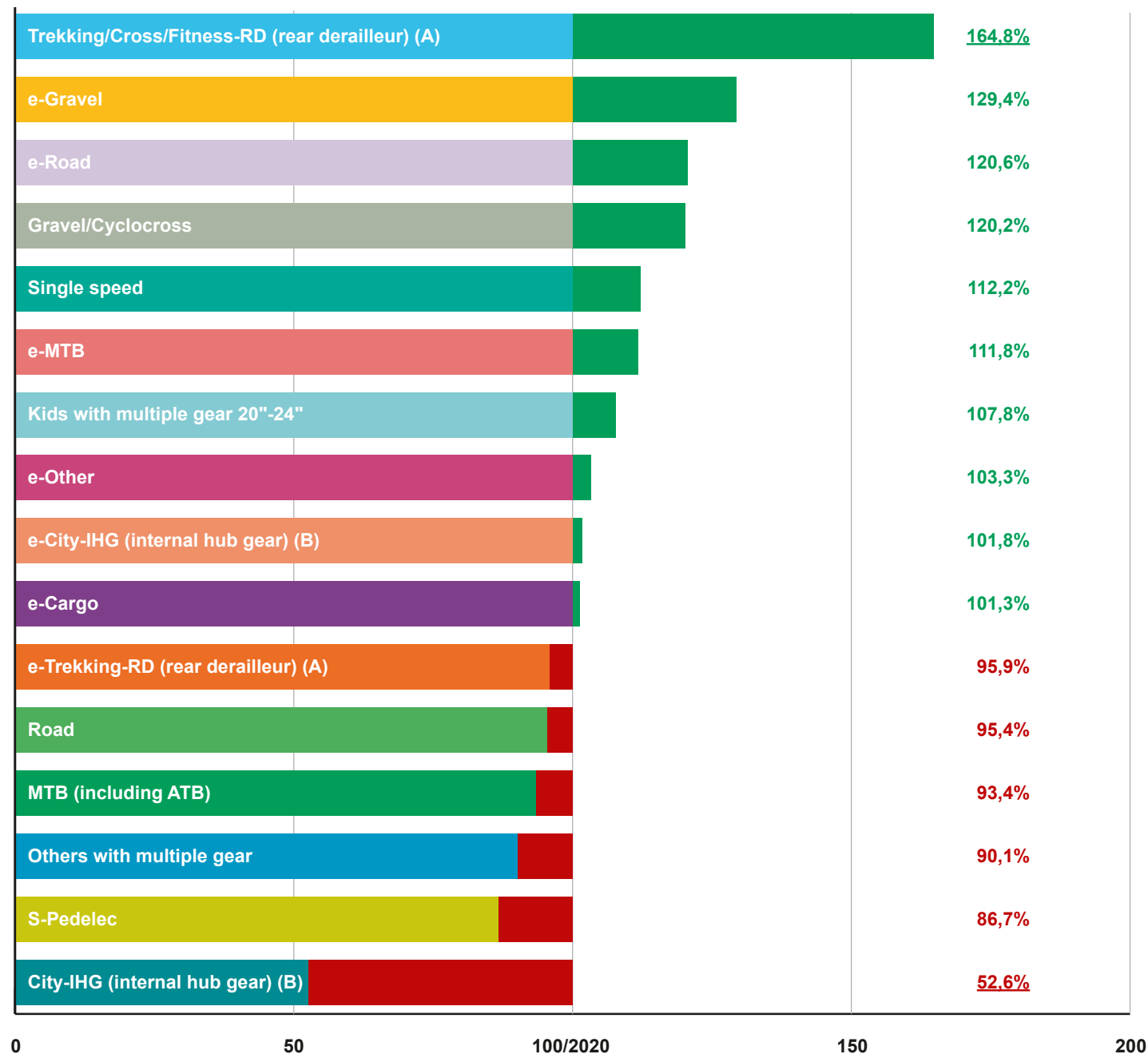


Évolution 2020-2021 en pourcentages par catégorie

Remarque à propos de ce graphique :
Les grandes divergences entre les catégories Trekking/Cross/Fitness-RD et City-IHG s'expliquent par la reformulation de la définition des catégories. Il ne faut par conséquent pas tenir compte des écarts par rapport à 2020 mais uniquement par rapport aux chiffres absolus.

Totaux par rapport à 2020

MARCHÉ TOTAL	98,8%
VÉLO NON-ÉLECTRIQUE	98,6%
VÉLO ÉLECTRIQUE	99,1%

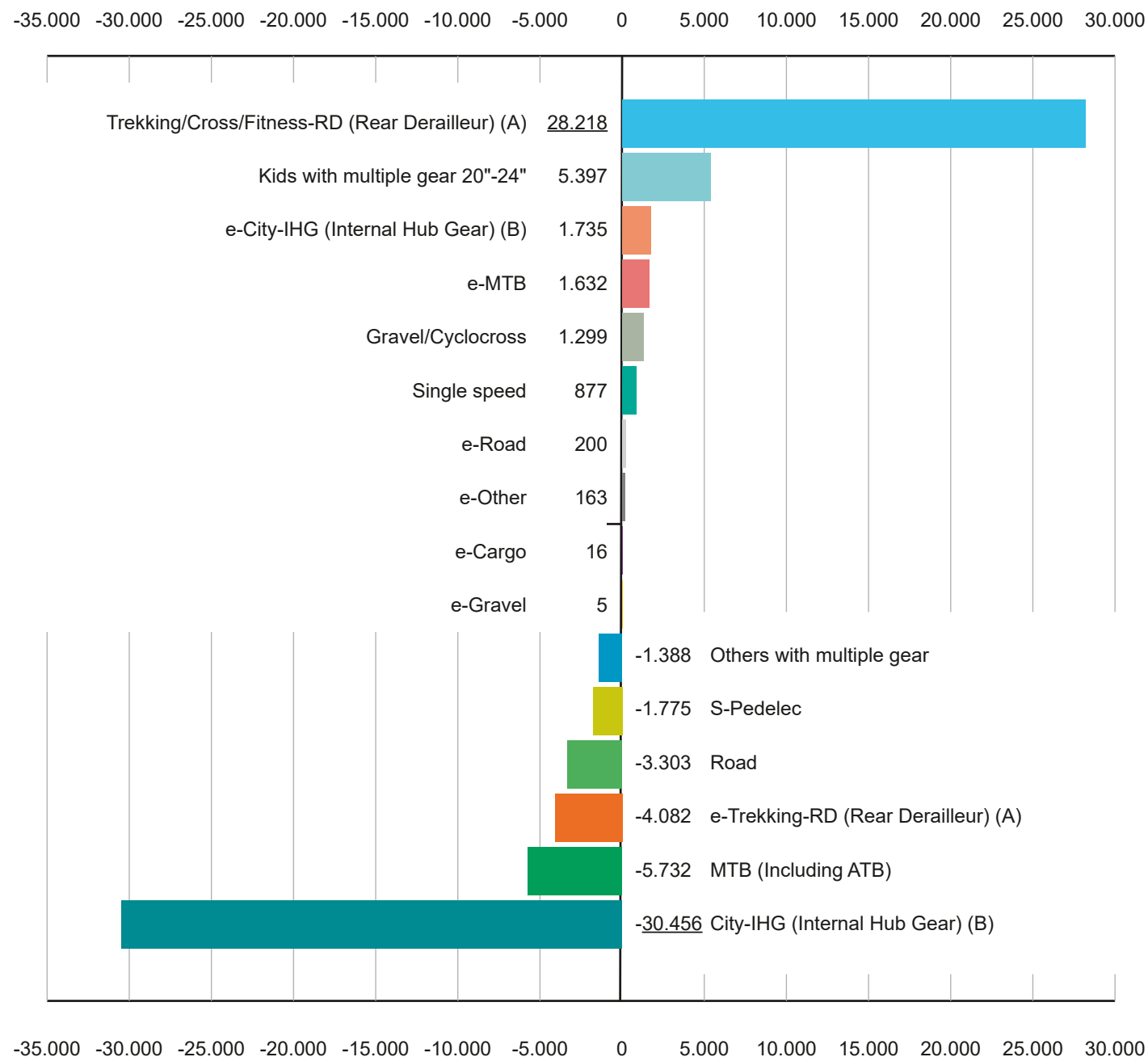


Évolution 2020-2021 par catégorie (en unités)

Remarque à propos de ce graphique :
Les grandes divergences entre les catégories Trekking/Cross/Fitness-RD et City-IHG s'expliquent par la reformulation de la définition des catégories. Il ne faut par conséquent pas tenir compte des écarts par rapport à 2020 mais uniquement par rapport aux chiffres absolus.

Totaux par rapport à 2020

MARCHÉ TOTAL	-7.194
VÉLO NON-ÉLECTRIQUE	-5.088
VÉLO ÉLECTRIQUE	-2.106





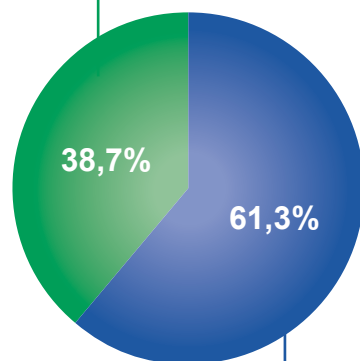
Le vélo électrique

Légère baisse des vélos électriques et fin du tabou du vélo électrique de sport ?

Après une croissance impressionnante des ventes de vélos électriques en 2020 (+34.774 unités) et une part de marché alors en hausse de 34 % à 38,6 %, c'est une autre paire de manches en 2021. La part de marché en pour cent des vélos électriques s'est maintenue à peu près au même niveau l'année dernière (38,7%). Le marché total ayant toutefois reculé de -1,2 % (-7.194 unités), en 2021, le segment électrique s'est tassé de -0,9 % par rapport à 2020 : en chiffres absolus, cela signifie une perte de -2.106 vélos électriques.

Les deux catégories de vélos les plus importantes (E-trekking-RD et E-city-IHG) connaissent toujours, comme nous l'avons déjà

vélo électrique



vélo non-électrique



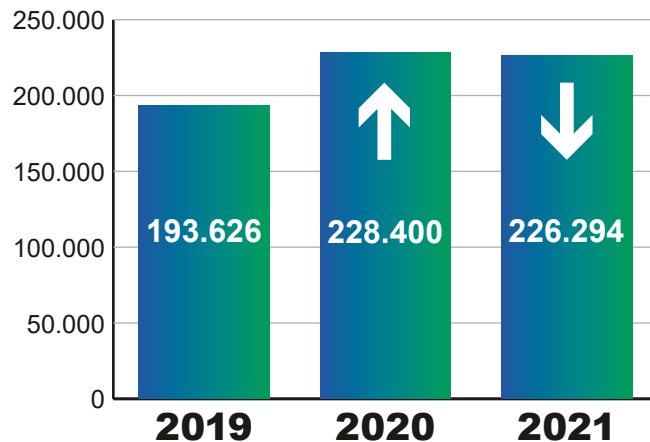


dit, une propulsion électrique et représentent ensemble un tiers des ventes de vélo totales de notre pays. Cependant les statistiques de l'année dernière nous permettent de nuancer quelque peu.

Tout d'abord, nous observons deux grands perdants : les vélos électriques rapides dont il s'est vendu 1.775 unités de moins (-13,3 % - de plus amples détails figurent dans la suite du présent dossier) et les vélos électriques robustes à transmission à dérailleur (E-trekking-RD) qui déclinent de -4,1 % (-4.082 unités).

La bonne nouvelle est que les autres vélos électriques progressent. Les vélos de ville électriques à vitesses dans le moyeu (E-city-IHG) ont progressé de +1,8 % pour grimper de 1.735 unités à un total de 97.023. Ce qui signifie un glissement évident vers une autre technologie de transmission sur laquelle misent de nombreux producteurs. A juste titre car le vélo électrique de ville à vitesses dans le moyeu s'est hissé à la première place l'an passé.

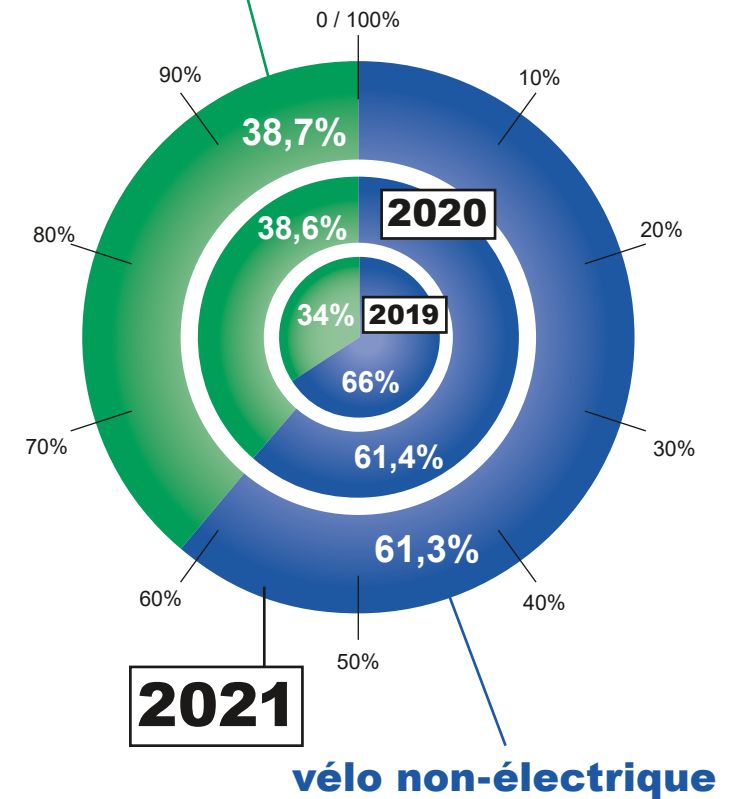
Les autres – petits segments électriques – ont tous connu une embellie. Le vélo cargo électrique se relève doucement (+16 unités) après avoir essuyé de pertes considérables en 2020. Toutefois ces statistiques



relativement faibles s'expliquent davantage par les difficultés de livraison que par le manque d'intérêt.

Il est frappant de constater que tous les vélos de sport à assistance électrique (VTT, vélo de course électrique, vélo Gravel électrique) poursuivent leur progression : le dernier tabou de la petite reine est-il en train de tomber ?

vélo électrique



Vélos électriques : les grandes divergences des réseaux de distribution

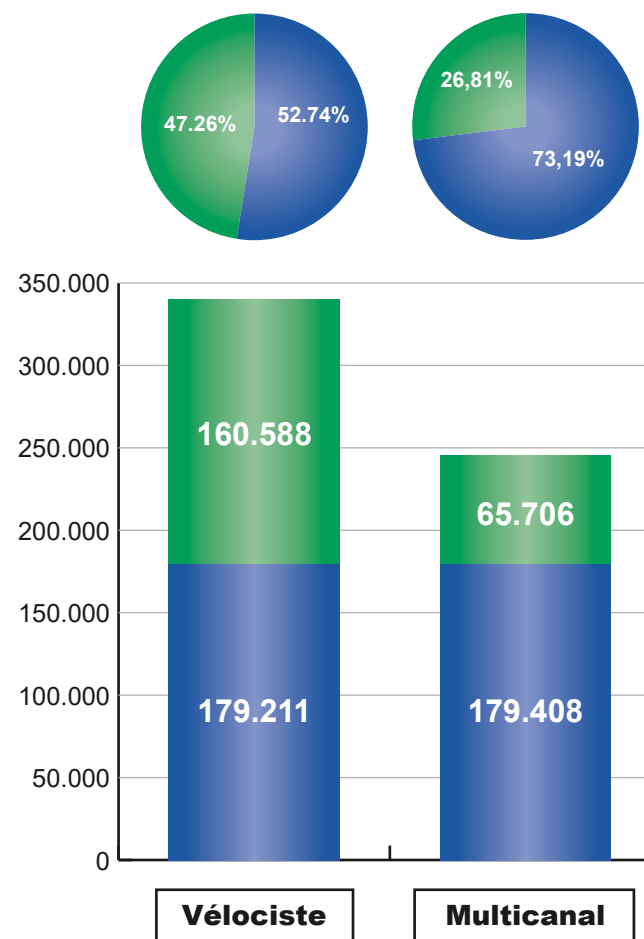
La part des ventes de vélos électriques varie significativement d'un réseau de distribution à l'autre. Contrairement aux vélos mécaniques dont les quantités n'ont pas bougé (179.211 chez les vélocistes contre 179.408 dans le commerce multicanal - le vélociste ayant opéré une belle manœuvre de rattrapage).

Quant aux vélos électriques, la différence reste énorme mais l'an passé, l'écart s'est considérablement réduit. Alors qu'en 2020 les négociants vendaient encore 113.946 vélos électriques de plus que le multicanal (171.173 contre 57.227), cet écart est tombé à 94.882 unités en 2021 (160.558 contre 65.706). Concrètement, en un an, il s'est vendu -10.585 vélos électriques de moins chez les vélocistes et +8.479 dans le commerce multicanal. A titre d'observation, les vélos de prix s'achètent plus volontiers chez les vélocistes, le consommateur tenant à s'assurer qu'il existe une confiance étroite avec le vendeur et une qualité en matière d'entretien et, le cas échéant, de réparation.



En pourcentage, l'écart demeure grand en ce qui concerne la part des vélos électriques dans les réseaux de vente. Dans le réseau multicanal, les ventes de vélos électriques représentent désormais un peu plus d'un quart (26,81%) tandis que les vélocistes reculent légèrement à 47,26 %.

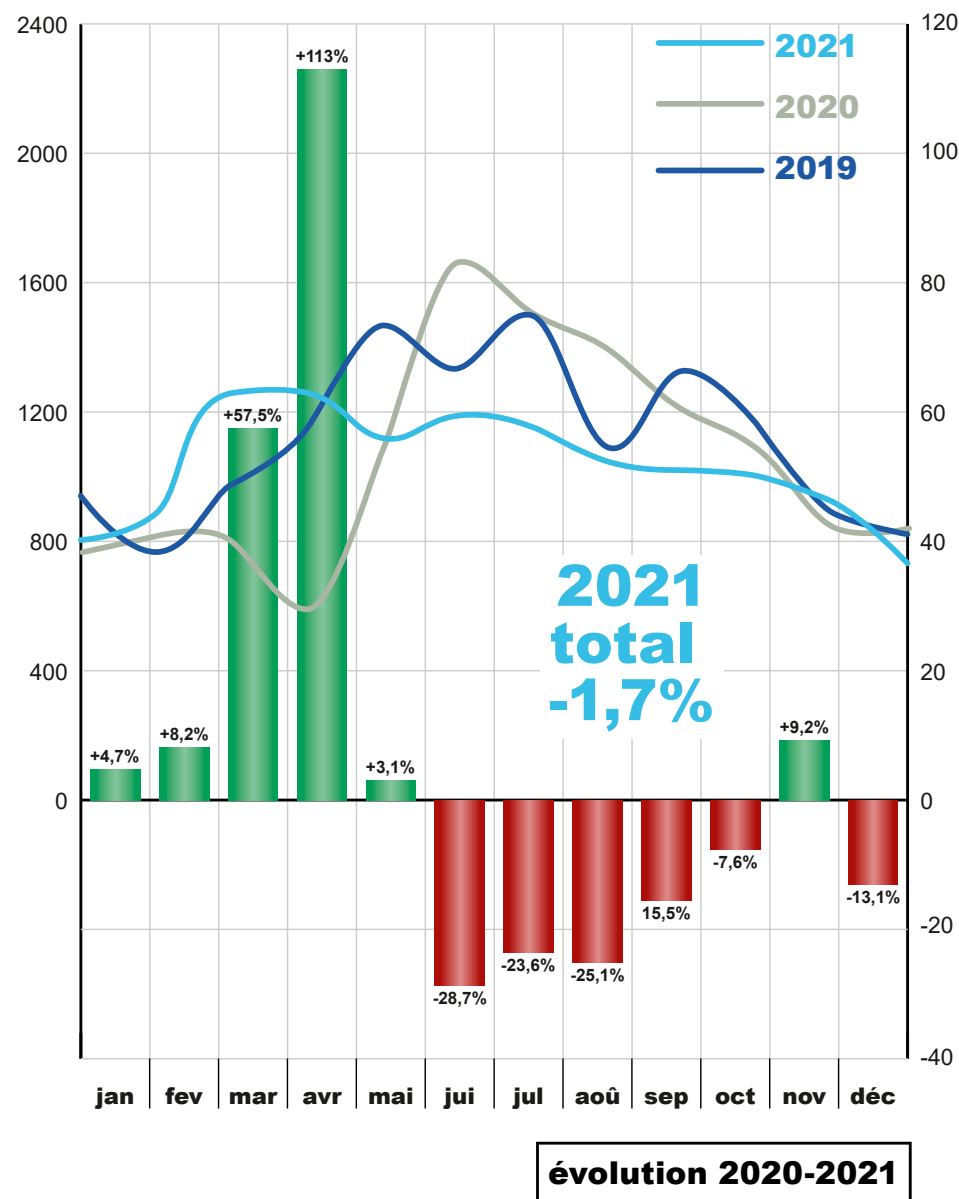
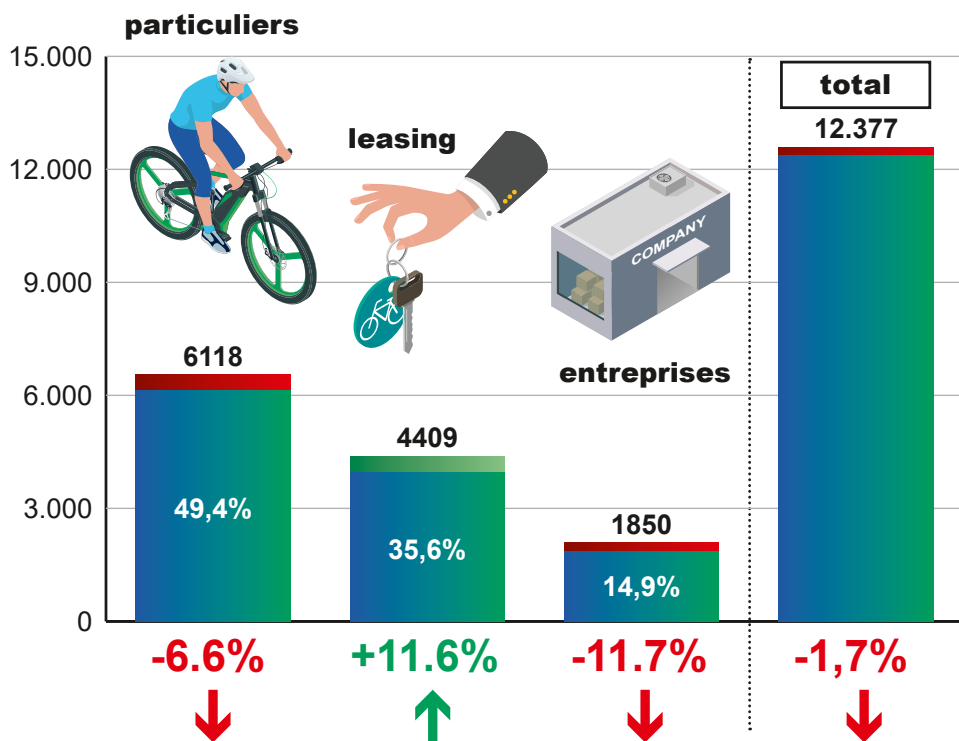
■ non-électrique ■ électrique



Le vélo électrique rapide

Stagnation des vélos électriques rapides en 2021

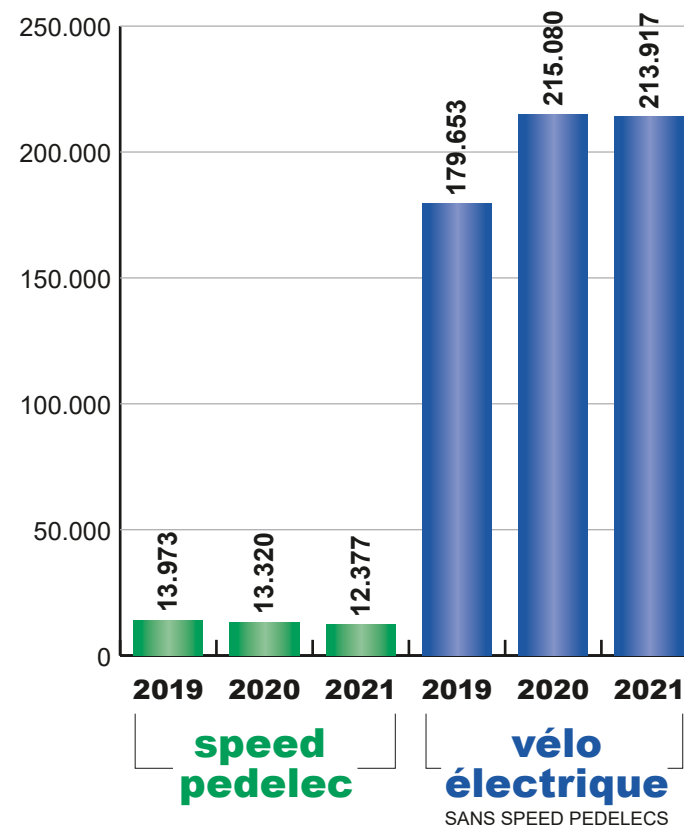
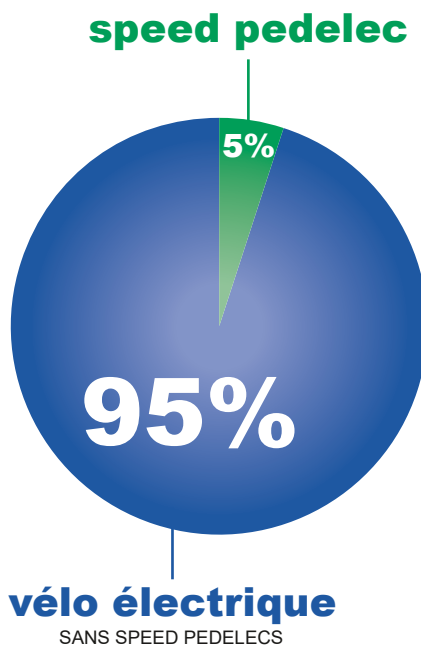
Globalement, l'été pluvieux a inmanquablement eu un impact négatif sur les immatriculations des speed pedelecs en 2020 : après un printemps prometteur, les chiffres ont plongé dans le rouge dès le mois de juin malgré le retour des bouchons en périphérie anversoise et bruxelloise. Le bilan final de 2021 révèle donc un léger recul comparé à 2020 : 12.377 speed pedelecs contre 12.596 (-1,7%, soit -1.775 unités de moins). Comparé à l'ère pré-corona, nous observons un recul de -7,8 % car en 2019, il s'était tout de même vendu 13.417 vélos électriques rapides.



Nous constatons un recul chez les particuliers (-6,6 %), qui représentent encore 49,4 % du marché. Les entreprises et sociétés de leasing, qui constituent les 50 % restants, optent de plus en plus pour une formule de leasing qui libère l'esprit, et moins pour l'acquisition, ce qui fait que le nombre total d'immatriculations réalisées au nom d'une entreprise se maintient au-delà du niveau de l'an dernier. Mais on n'atteint plus la popularité que connaissait le vélo électrique rapide en tant que vélo de société (principalement en Flandre) en 2019. Les vélocistes confirment que même en Flandre le vélo électrique rapide reste un marché de niche, qui a certes encore du potentiel dans nos contrées sensibles aux embouteillages et urbanisées.

Part de marché réduite mais intéressant pour échapper aux bouchons

Il est facile de suivre l'évolution des ventes de vélos électriques rapides, qui atteignent une vitesse jusqu'à 45 km/h, car ils doivent être immatriculés à la DIV. Bien que leur nombre ait considérablement augmenté les dernières années, leur part de marché reste relativement faible : environ 5 % des vélos électriques, avec une concentration extrême en Flandre. Tendence attribuable d'une part à la qualité supérieure de l'infrastructure en Flandre (notamment autoroutes cyclables dans le triangle Anvers-Bruxelles-Gand) et le fait que le vélo électrique rapide est souvent utilisé dans les périphéries sensibles aux bouchons.



Divergences géographiques extrêmes

Malgré la tendance à la baisse qui sévit dans quelques provinces flamandes et la hausse côté wallon, le marché des vélos électriques rapides reste une affaire flamande : la Flandre représentait en 2021 95,7 % avec 11.844 unités tandis que Bruxelles (261 unités) et la Wallonie (272 unités) ne constituaient respectivement que 2,1 % et 2,2 % du marché.

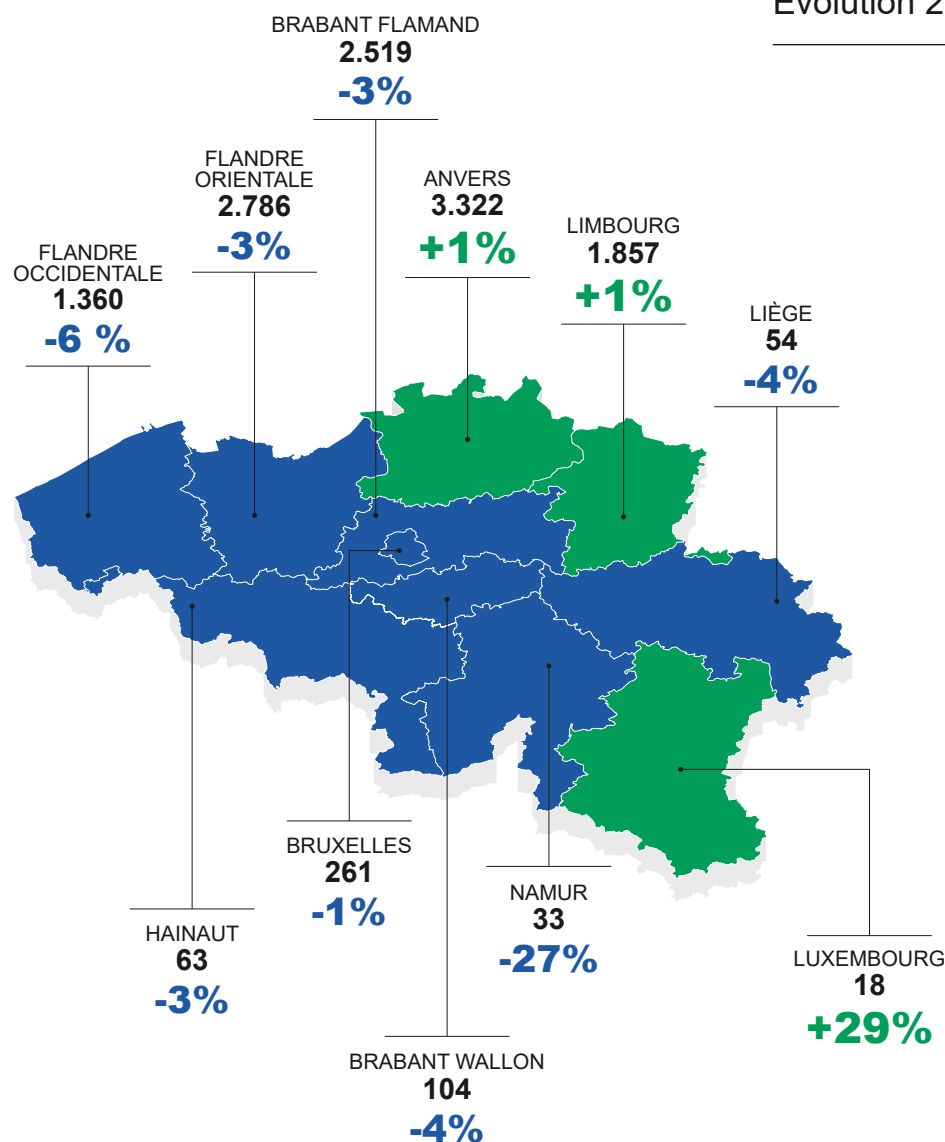
Traditionnellement, la province d'Anvers est restée en tête avec 3.322 nouvelles immatriculations en 2021, soit une croissance de +1 %. La Flandre orientale (2.786 unités, -3 %), la Flandre occidentale (1.360 unités, -6 %) et le Brabant flamand (2.519 unités, -3 %) ont reculé tandis que le Limbourg (1.857 unités, +1 %) a connu une légère embellie.

Côté wallon, le Luxembourg a affiché une hausse en pourcentage importante (+29 %) mais en quantités absolues, il demeure la plus petite province. Les autres provinces wallonnes ont reculé : le Brabant wallon (-4 %), tout comme Liège (-4 %) et le Hainaut (-3 %) mais c'est surtout dans la province de Namur (-27 %) que les vélos électriques rapides ont chuté.

Bruxelles a perdu -1 % par rapport à 2020. Il s'est immatriculé 261 vélos électriques rapides en 2021 qui disposent de moins d'atouts dans un environnement fortement urbanisé dont une grande partie est soumise à une limitation de la vitesse à 30 km/h et qui subissent en outre la concurrence féroce des vélos et trottinettes partagés.

Détails par province : voir aperçu ci-contre.

Immatriculations de speed
pedelecs par province.
Evolution 2019-2020.



Le vélo Gravel : une nouvelle étoile en devenir ?

Dans le présent dossier vélo, nous tenons à accorder une brève attention à un phénomène remarquable : le vélo Gravel. Il ressemble à un vélo de course mais sa conception est plus robuste et offre une assise plus détendue. Le vélo Gravel permet d'affronter le bitume comme de s'aventurer sur tout terrain, où ses pneus larges font merveille. Sur le terrain, il est moins polyvalent qu'un VTT à suspension mais sur gravier ou chemin sablonneux, le vélo Gravel sait se montrer ultra-rapide. Bref, il se pratique presque partout.

La nouvelle coqueluche grapille des parts aux VTT et vélos de course

La polyvalence du vélo Gravel combine les caractéristiques du vélo de course à celles du VTT. Elle lui a rapidement fait gagner en popularité : les ventes ont augmenté de 20 % à 7.727 unités en un an. En nombres absolus, il ne représente pas encore grand-chose mais il se fraie un passage dans le segment des vélos de sport tandis que le VTT (-5.732 unités) comme le vélo de course (-3.303 unités) sont en perte de vitesse. L'an passé, nous avons observé un net déclin du segment de sport (net - 5.899 unités) représentant 82 % du recul total du marché. Sur ce point, la progression du vélo Gravel est frappante et il ne fait aucun doute que ce type de vélo est en train de phagocyter le marché du VTT comme celui du vélo de course. Ce qui montre par la même occasion que le marché du vélo de sport est devenu un marché de remplacement plutôt qu'un marché de croissance.

Priorité à la production

Le recul général du marché du vélo de sport est partiellement dû aux difficultés de production. Les problèmes de livraison des pièces détachées ont également joué les trouble-fêtes et cela s'est principalement manifesté par la diminution des livraisons de VTT et vélos de course. La popularité croissante du vélo Gravel et le

futur potentiel commercial de ce segment ont incité les fabricants à privilégier l'an dernier la production de vélos Gravel au détriment des VTT et vélos de course.

Les sous-segments de vélos Gravel

L'offre de vélos Gravel s'étoffe constamment. Tout d'abord, il existe des vélos Gravel à assistance électrique. En Belgique, les statistiques étaient encore modestes en 2021 (22 unités) parce que le plat pays flamand n'en a pas besoin mais dans les zones vallonnées, le vélo Gravel fait son chemin. En outre, des sous-segments se dessinent clairement dans le segment des vélos Gravel non-électriques. Ci-après un bref aperçu :

1. Le vélo Gravel de sport

réservé au cycliste sportif en quête de moyennes élevées et de poids léger.

2. Le vélo Gravel pour voyager à vélo

pour le cyclotouriste qui utilise le vélo Gravel comme alternative et abrite les bagages dans des sacoches spéciales fixées au cadre, à la fourche et à la tige de selle. Ce vélo permet des excursions d'un jour ou du week-end ainsi que des voyages plus longs.

3. Le vélo Gravel du navetteur

le vélo tout en un paré à toutes les conditions météorologiques et généralement équipé de garde-boues et/ou d'un porte-bagage.

Croissance du vélo Gravel :
statistiques de croissance/perte en nombres

Evolution vélos de sport : quantités 2021 comparées à 2020

e-MTB	+1.632
GRAVEL/CYCLOCROSS	+1.299
e-ROAD	+200
e-GRAVEL	+5
ROAD	-3.303
MTB (including ATB)	-5.732
NET	-5.899





 Avenue Jules Bordet 164 - 1140 Bruxelles  02 778 62 00  info@traxio.be  www.traxio.be

Editeur responsable : Didier Perwez – Avenue Jules Bordet 164 – 1140 Bruxelles / Design : www.nocreations.com