



# Table des matières

<b>Introduction</b> .....	<b>3</b>
<b>1 La représentativité des statistiques du marché augmente grâce à une nouvelle approche</b> .....	<b>4</b>
<b>2 Le marché belge du vélo</b> .....	<b>5</b>
Les réseaux de vente .....	5
Le marché des vélocistes spécialisés en Belgique .....	6
Les défis du négociant en vélos .....	7
<b>3 Les ventes de vélos en Belgique (2020)</b> .....	<b>10</b>
Le confinement sanitaire de 2020 .....	10
Le coronavirus booste l'intérêt pour le vélo .....	10
Croissance limitée (+4 %) résultant de l'épuisement des stocks disponibles .....	11
<b>4 Segments cyclistes</b> .....	<b>12</b>
16 segments cyclistes .....	12
Les vélos électriques forment les deux segments principaux, suivis des vélos électriques de sport .....	13
<b>5 Le vélo électrique</b> .....	<b>15</b>
Il s'est vendu près de 35.000 vélos électriques de plus en 2020 .....	15
Vélos électriques : grandes divergences entre réseaux de distribution .....	16
<b>6 Le vélo électrique rapide (speed pedelec)</b> .....	<b>17</b>
Baisse de 6,2 % des immatriculations de vélos électriques rapides en 2020 : principalement dans le leasing .....	17
Part de marché restreinte mais intéressante pour échapper aux bouchons .....	18
Ecart géographique extrêmes .....	19



## Un dossier spécial pour une année particulière

Sous de nombreux aspects, 2020 s'est révélée une année particulière, et le secteur du vélo ne fait pas exception. Le premier confinement au printemps – au moment précis où les ventes devaient avoir le vent en poupe – a fait craindre le pire. Contrairement à de nombreux autres secteurs de la mobilité et du retail, l'intérêt pour les vélos a littéralement explosé à l'issue du premier confinement, créant de longues files d'attente devant la devanture des vélocistes. Malgré l'intérêt constant pendant le reste de l'année, la hausse des ventes est restée limitée à quelques pauvres petits pourcents...

Le présent dossier détaille et étaye parfaitement la suite de cette histoire, chiffres et graphiques clairs à l'appui.

Pour la première fois, TRAXIO, la fédération de la mobilité, publie un dossier sur le marché des vélos neufs en Belgique. Les vélos, hormis les vélos électriques rapides, ne devant plus être immatriculés en Belgique (qui se souvient encore des plaques de vélo provinciales ?), il est très difficile de collecter des statistiques commerciales fiables.

Au cours des derniers mois, nous avons pu collecter des chiffres très concrets, anonymisés pour 2019 et 2020 grâce à une excellente collaboration entre Shimano Belgium et TRAXIO. Nous ne nous sommes pas limités aux acteurs traditionnels du marché cycliste (importateurs, producteurs et vélocistes) mais nous sommes aussi adressés à des grandes chaînes, canaux en ligne et enseignes de bricolage. Nous tenons à remercier toutes ces entreprises qui ont apporté leur contribution à ce dossier spécial : grâce à cette collaboration, nous pouvons enfin illustrer de manière réaliste la vente de vélos en Belgique.

Nous vous livrons par ailleurs un détail statistique sympathique, à savoir qu'il s'est vendu presque 600.000 vélos neufs. Nombre qui souligne l'importance que revêt le vélo dans notre société en tant qu'élément de mobilité, de sport et de loisirs, d'écologie et d'économie. Coronavirus ou pas, le cyclisme – sous toutes ses formes et applications croissantes – est bien ancré dans la société.

Nous vous souhaitons une bonne lecture de ce dossier, et par extension, beaucoup de plaisir à pédaler !

### **Filip Rylant**

*Marketing & Communications  
Manager / Porte-Parole TRAXIO*

### **Kristiaan De Belder**

*VDW Bikes  
Président TRAXIO VELO*

### **Guy Crab**

*Secrétaire général  
TRAXIO VELO & Smart Mobility*

### **Lieven Bisschop**

*Shimano Belgium  
Administrateur TRAXIO VELO*

Pour de plus amples renseignements, veuillez contacter : [info@traxio.be](mailto:info@traxio.be)

## La représentativité des statistiques du marché augmente grâce à une nouvelle approche

En Belgique, il n'est plus obligatoire d'immatriculer les vélos, à l'exception des vélos électriques rapides, depuis 1986 (en Flandres orientale et occidentale depuis 1987 et dans le Hainaut depuis 1991). La levée de cette obligation a compliqué l'estimation du marché cycliste total et des ventes du nombre de vélos neufs.

Au cours des dernières années, de 2015 à 2018 inclus, TRAXIO, EDUCAM et Velofollies ont collecté les statistiques du marché des ventes de vélos neufs sur la base d'enquêtes menées auprès des (petits) vélocistes belges. Ces statistiques donnaient une indication grossière des ventes de vélos mais présentaient de grandes lacunes parce que dans la plupart des cas, il ne s'agissait pas de chiffres concrets et il n'y avait pas moyen d'illustrer les divers réseaux de vente.

Fin 2019, Shimano a publié une étude portant sur le marché européen et a ensuite pris l'initiative d'inviter des grossistes belges à apporter leur contribution concernant le marché belge. Ces statistiques ont été jointes aux données récoltées dans l'enquête de Velofollies, ce qui s'est traduit, début 2020, par un rapport commun à TRAXIO, Shimano et Velofollies.

Pour se forger une idée précise du marché du vélo, il a été décidé début 2021 d'organiser un grand sondage, étayé par des données chiffrées, dans les différents réseaux de vente pour les années 2019 et 2020. **Cette nouvelle approche n'a pas seulement permis d'obtenir des statistiques plus complètes et fiables (anonymisées) mais aussi de les subdiviser en divers segments cyclistes.**

La plupart des marques, fabricants et importateurs actifs sur le marché belge, mais également des acteurs belges des autres secteurs vendeurs de vélos – repris sous le dénominateur de 'multicanal' dans le présent dossier ont participé de manière anonyme à cette étude. Ainsi la représentativité des données collectées pour 2019 et 2020 a augmenté à 68 % (et, par conséquent, à une extrapolation de 32 %). Après traitement de toutes les statistiques, il est apparu que les 'anciennes' statistiques sous-estimaient les ventes neuves réelles.

Grâce à la fiabilité de ces données chiffrées, l'on peut désormais considérer 2019 comme la nouvelle année de référence des ventes de vélos neufs en Belgique. Nous tenons à remercier les services d'assistance technique et opérationnelle de Shimano Belgique.

La compréhension approfondie et le futur taux de participation accru des grossistes et des distributeurs permettront d'améliorer en permanence la représentativité de ces statistiques.



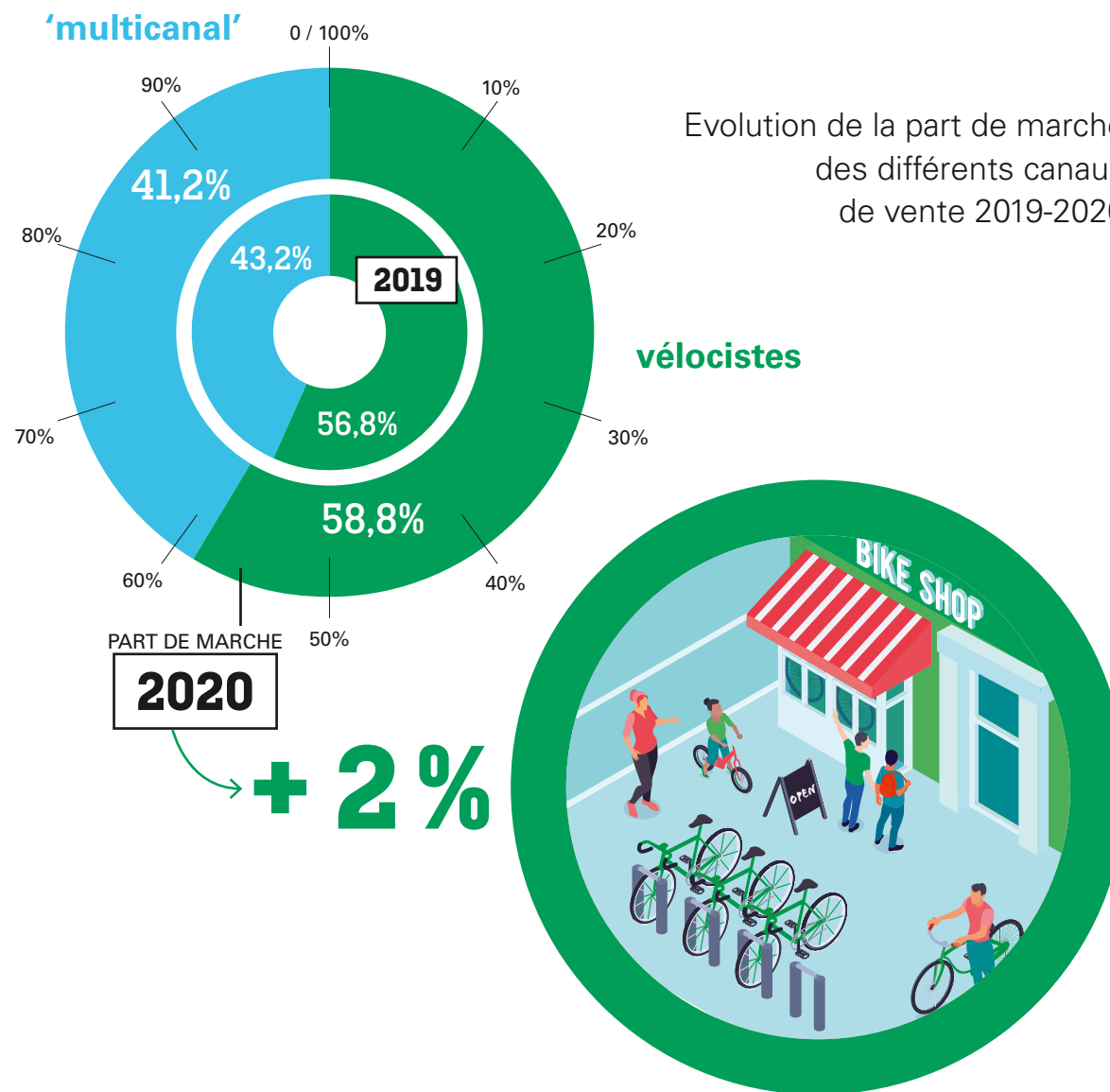
# Le marché belge du vélo

## 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 présente 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 2019, la part de marché des **vélocistes** s'élevait à **56,8%** contre **43,2%** pour le **multicanal**. La part de marché des vélocistes a augmenté de +2 % en 2020 par rapport à 2019. L'explication réside principalement dans la hausse du nombre de vélos 'de société'/leasing, approvisionné exclusivement par le réseau régulier des vélocistes. La croissance du prix moyen d'un vélo contribue également à accroître les ventes des négociants spécialisés.



## 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 vrais « chaînes de vélos »**

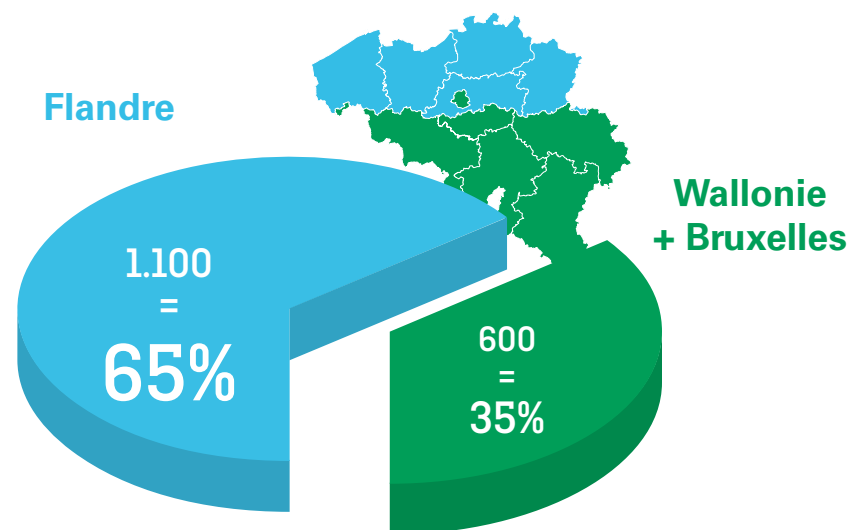
comptant plusieurs établissements dans notre pays.

Les vélocistes spécialisés sont majoritairement dans des mains belges mais on voit apparaître progressivement des enseignes appartenant à des groupes, marques ou fabricants étrangers.

On assiste parallèlement à l'évolution 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 avec d'autres moyens de transport.

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.

Vélocistes belges 2020,  
par région



## LES DÉFIS DU VÉLOCISTE

En 2020, le secteur cycliste belge a très bien résisté. 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. Reste la question de savoir si l'intérêt pour le vélo maintiendra sa croissance dans les années à venir.

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



cashflow

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



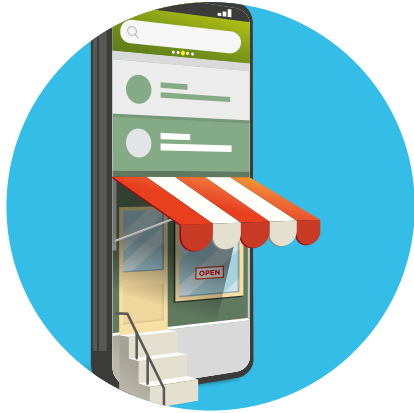
personnel qualifié

Un défi qui dure 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.



délais de livraison



## la vente en ligne

**La vente en ligne** constitue un autre défi. 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 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.







# Les ventes de vélos en Belgique (2020)

## LE CONFINEMENT SANITAIRE DE 2020

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) ?

C'est pourquoi TRAXIO a demandé qu'on autorise les essais, la livraison et la vente en magasin.

Lors des assouplissements qui ont suivi, les vélocistes n'ont pas encore été autorisés à rouvrir. Les enseignes de bricolage ont pu reprendre leurs activités parmi lesquelles la vente de vélos, tout comme les supermarchés. D'où un grand mécontentement chez les vélocistes, qui ressentaient cela comme une forme de concurrence déloyale.

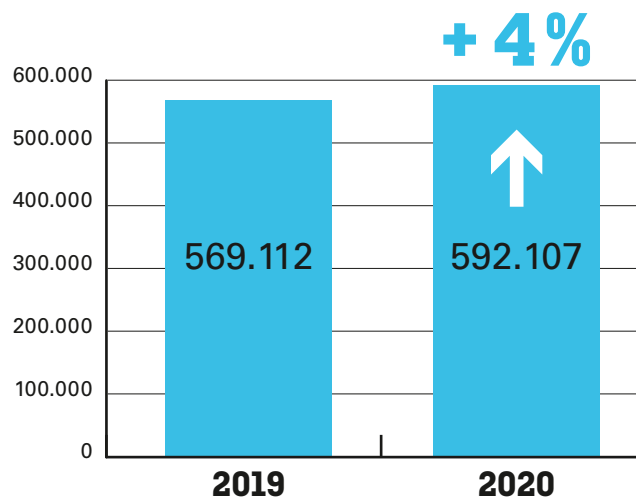
## LE CORONAVIRUS BOOSTE L'INTÉRÊT POUR LE VÉLO

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 – dans le respect des gestes barrières- pour s'acheter un nouveau vélo ou pour faire entretenir ou réparer le sien.

La vente de vélos semblait bien partie pour rattraper (en partie ?) son retard.

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 épuisement des stocks, ce qui veut bien dire à quel point les gens avaient découvert le cyclisme sportif pendant le confinement. Nous développons ce thème dans le chapitre suivant.

Evolution des ventes de vélos en Belgique 2019-2020

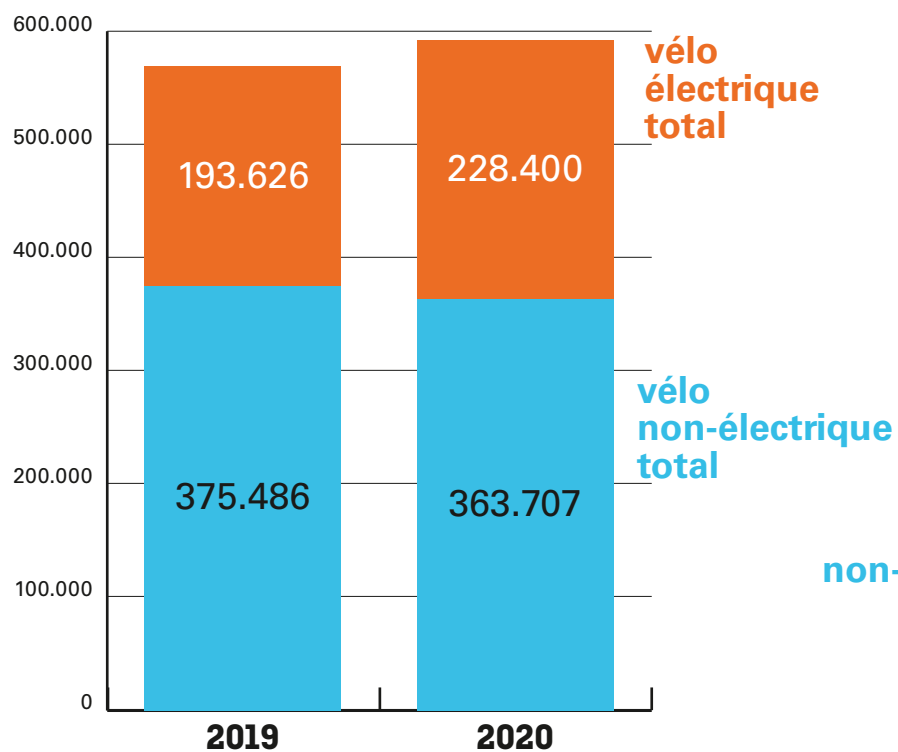


## CROISSANCE LIMITÉE (+4,0%) RÉSULTANT DE L'ÉPUISEMENT DES STOCKS DISPONIBLES

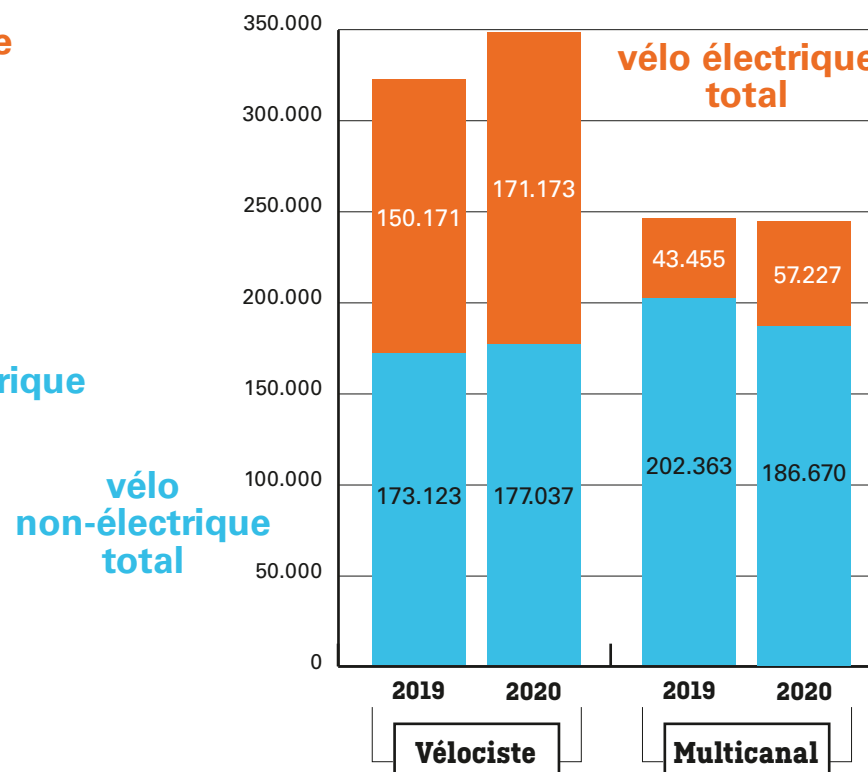
Malgré le grand intérêt, la croissance des ventes est restée extrêmement limitée en 2020 : de 569.112 à **592.107 unités**, soit une hausse de **+4,0%**. L'explication réside dans le fait que, malgré la demande élevée, les réserves ont été vite épuisées (en particulier les types de vélos populaires), en plus du fait qu'il était quasiment impossible de produire davantage ou de réapprovisionner. Le secteur était prisonnier du manque de capacité de produire plus car, en première instance, de nombreux vélocistes de par le monde ont annulé leurs commandes par crainte

des conséquences du coronavirus et ensuite il a fallu adapter la production à la croissance de la demande en raison du succès du produit lors du déconfinement. Les producteurs de vélos et de pièces asiatiques ont été incapables de répondre à cette demande accrue. Ils avaient généralement dû cesser leurs activités pendant la crise du coronavirus, ce qui a mis en difficulté la chaîne de production, entraînant une impossibilité de réapprovisionnement. Parallèlement, la croissance de la demande n'émanait pas que de la Belgique mais de partout en Europe et dans le monde- pays qui ont confiné plus tard que la Belgique- ce qui a privé nos commerçants des allotements supplémentaires.

Ventes des vélos électriques et non-électriques en Belgique 2019-2020



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



# 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.

Nous approfondissons ici ces segments-là. Les détails concernant les vélos électriques se trouvent au chapitre suivant.

## segments mollets



## segments à la force électrique



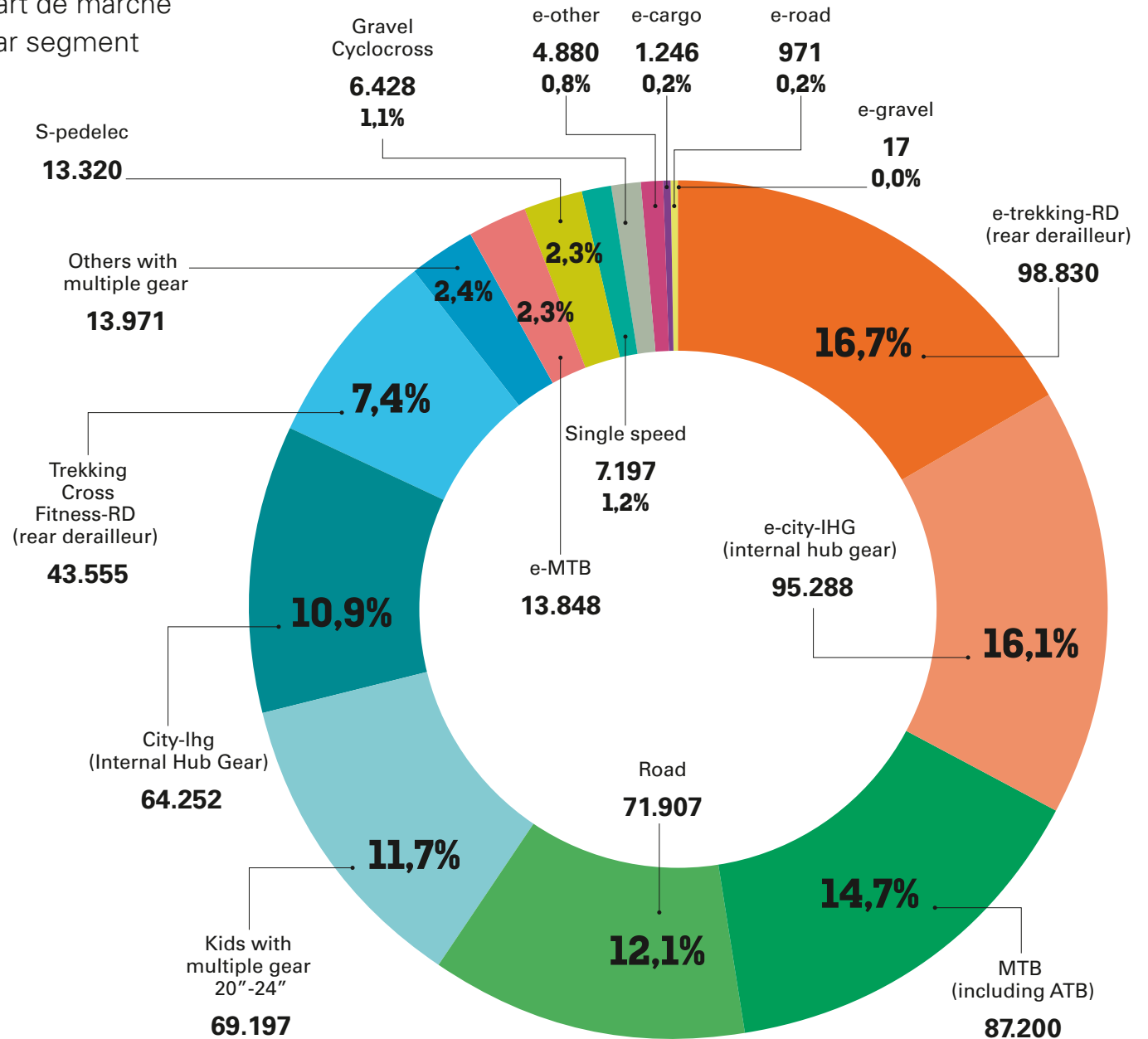
(\*) Vélo de ville doté d'un panier, de garde-boues et d'une transmission par dérailleur ou dérailleur dénommé 'trekking'. Ce type de vélo mécanique relève de la catégorie 'Trekking/Cross/Fitness-RD' et électrique de la catégorie 'E-trekking-RD'.

## LES VÉLOS ÉLECTRIQUES CONSTITUENT LES DEUX SEGMENTS PRINCIPAUX, SUIVIS DES VÉLOS ÉLECTRIQUES DE SPORT

Les deux segments principaux sont ceux des vélos électriques: il s'est vendu l'an dernier 98.830 vélos électriques robustes à transmissions par dérailleur (E-trekking-RD – cf. remarque ci-dessus) et 95.288 vélos électriques de ville à transmissions par vitesses à moyeux intégrées (E-city-IHG), soit près de 200.000 vélos ou un tiers du marché...!

Tout aussi frappant est le fait que les deux places suivantes reviennent aux vélos de sport: il s'est vendu 87.200 VTT (MTB) et les vélos routiers de sport représentaient 71.907 unités. Les vélos d'enfant à vitesses occupent la cinquième place (69.197 unités) tandis que les vélos de ville classiques à transmissions par vitesses à moyeux intégrées n'arrivent qu'en sixième place (64.252).

Part de marché par segment

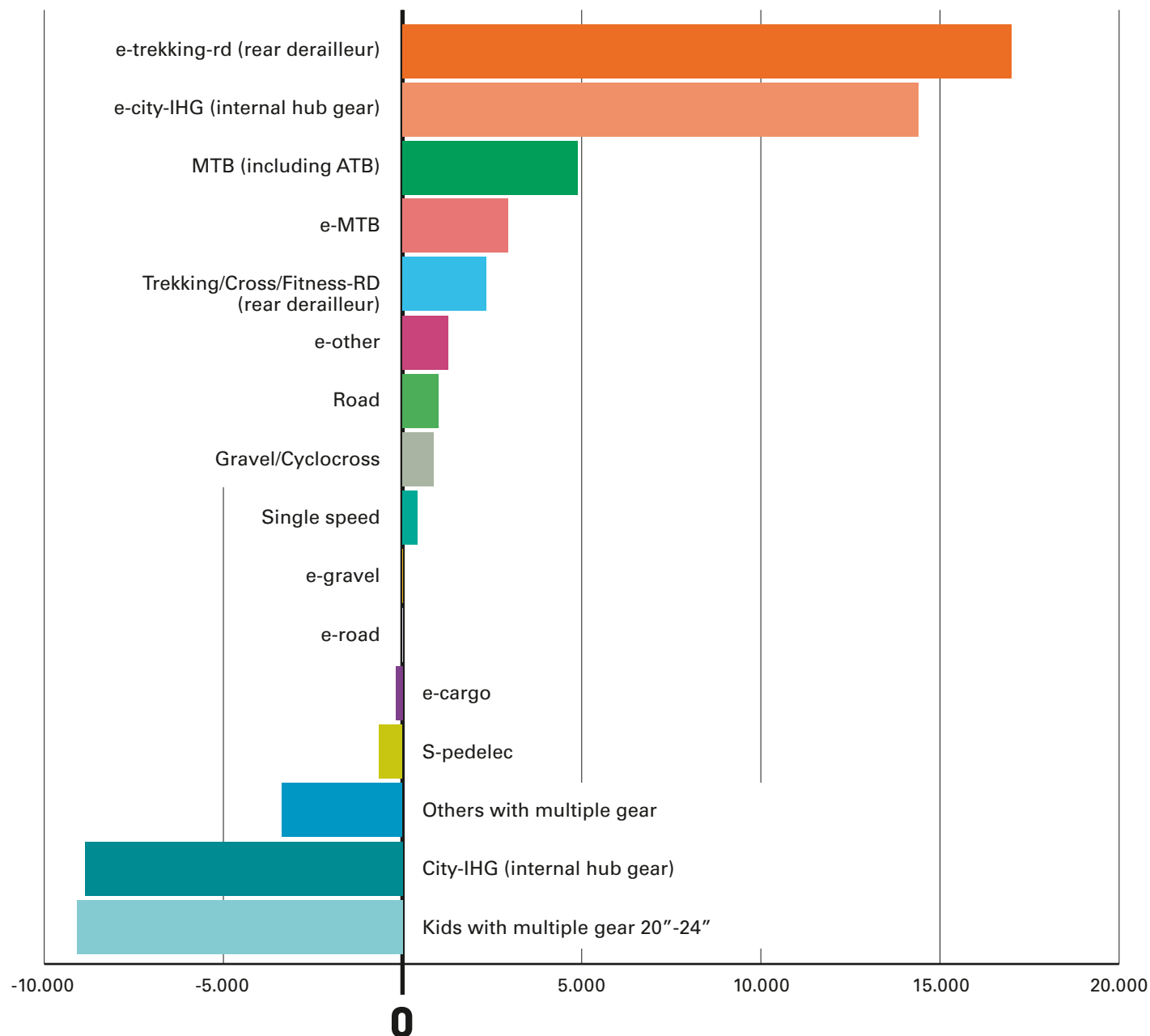


## LES VÉLOS ÉLECTRIQUES SONT LES GRANDS VAINQUEURS, LES VÉLOS MÉCANIQUES SONT LES GRANDS PERDANTS

Les deux plus grands segments en chiffres absolus (E-trekking-RD et E-city-IHG) sont les grands vainqueurs de la croissance et creusent davantage la distance avec les autres segments. Mais les e-VTT ont également connu une forte croissance l'an dernier et il est frappant qu'ils soient en train de réaliser une percée considérable (+27,2 %).

Tout ce qui est électrique n'est pas d'or. Les vélos électriques de sport demeurent stables (+17 unités) mais les vélos électriques rapides ont perdu du terrain (-6,2 %, cf. chapitre distinct dans la suite du présent dossier) et les triporteurs électriques n'ont pas bien tiré leur épingle du jeu avec une chute de près de -15 %.

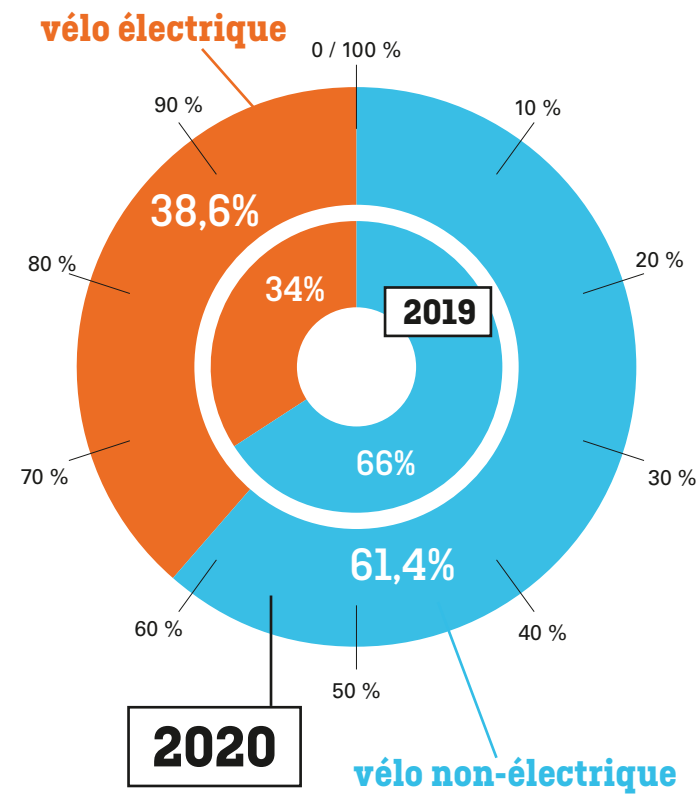
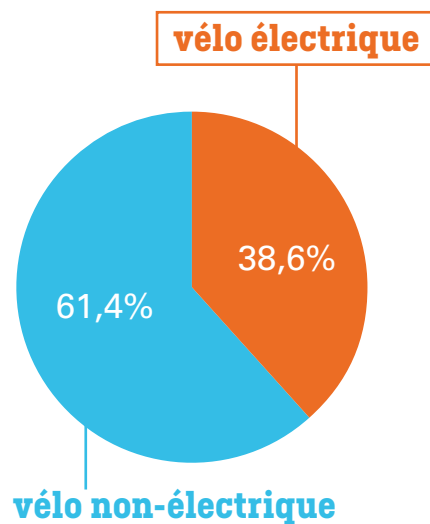
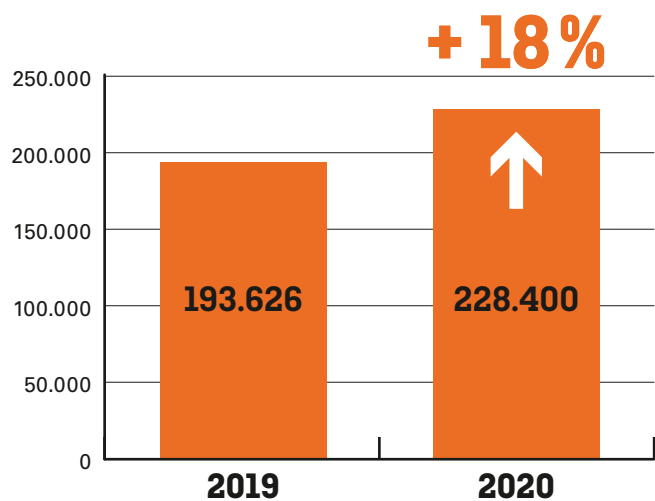
Comme il fallait s'y attendre, les vélos mécaniques encaissent les plus gros coups: les vélos d'enfant à vitesses (-9.082) et les vélos de ville classiques à transmissions par vitesses à moyeux intégrées occupent toujours le haut du classement en termes de nombre de ventes mais ils cèdent beaucoup de terrain (-8.860).



# Le vélo électrique

## IL S'EST VENDU PRÈS DE 35.000 VÉLOS ÉLECTRIQUES DE PLUS EN 2020

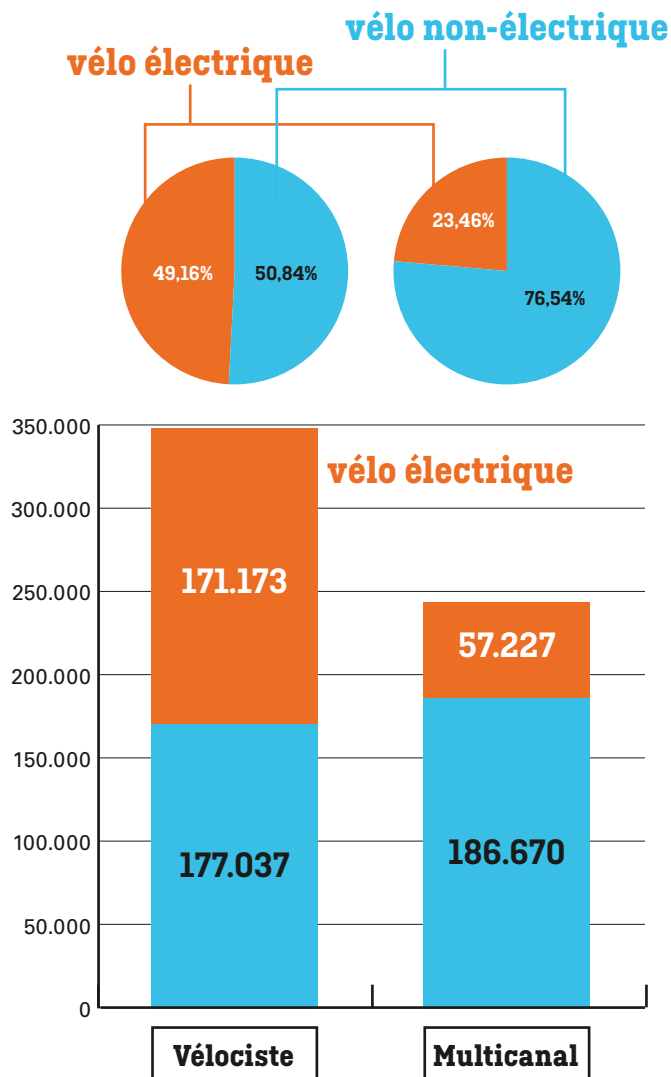
La croissance du nombre de vélos électriques vendus en 2020 est frappante : de 193.626 à 228.400 unités, soit une hausse de 34.774 unités, ou encore presque 6 % du marché total. Ce qui se traduit par une progression de la part de marché de 34 % à 38,6 % par rapport à 2019.



## LES VÉLOS ÉLECTRIQUES : DE GRANDES DIVERGENCES ENTRE RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

Les ventes de vélos électriques divergent fortement d'un réseau de vente à l'autre. Alors que les ventes de vélos mécaniques sont proches les unes des autres (177.037 unités chez les vélocistes contre 186.670 dans le multicanal), l'écart entre les vélos électriques est immense car les vélocistes en ont vendu 114.000 de plus (171.173 contre 57.227).

Dans le réseau multicanal, les ventes de vélos électriques représentent moins d'un quart (23,46 %) tandis que les vélocistes réalisent près de la moitié (49,16 %) des ventes. Il faut chercher l'explication dans le fait que 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.

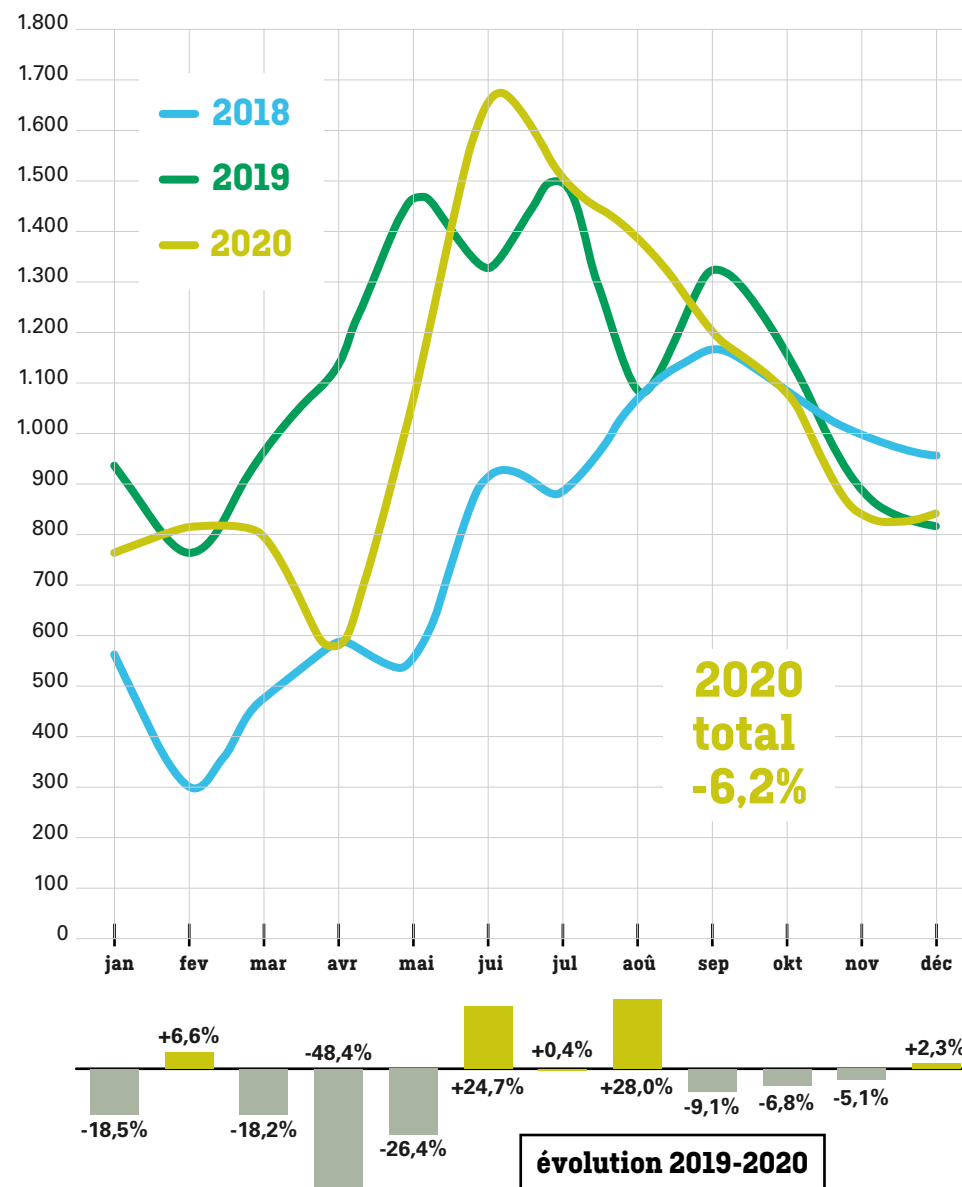
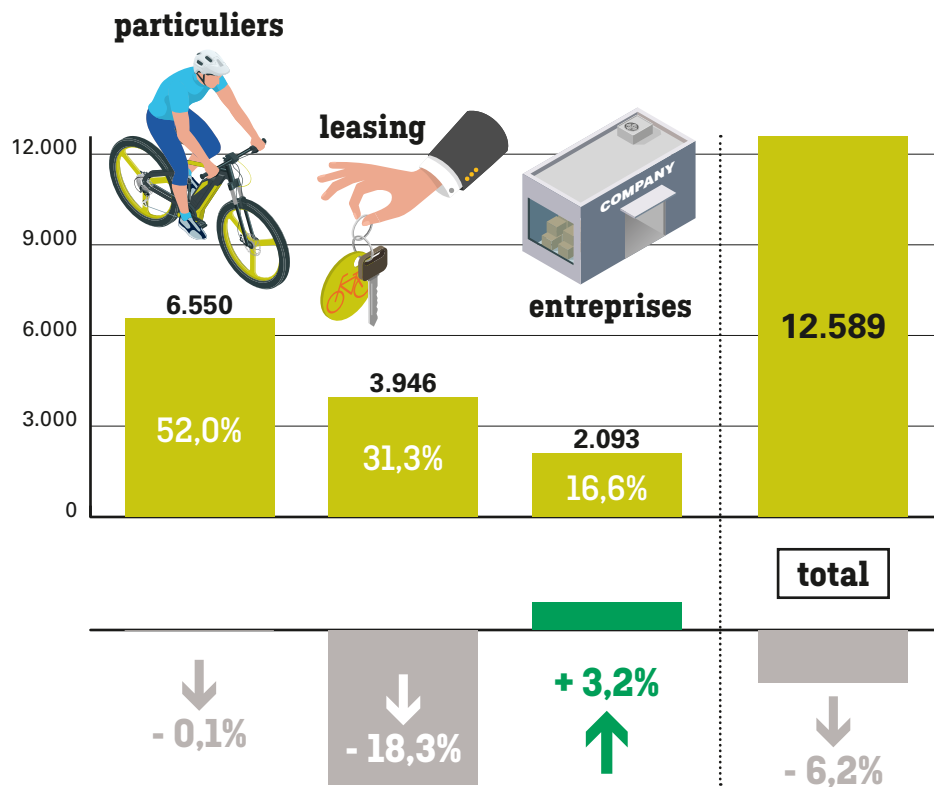




# Le vélo électrique rapide (speed pedelecs)

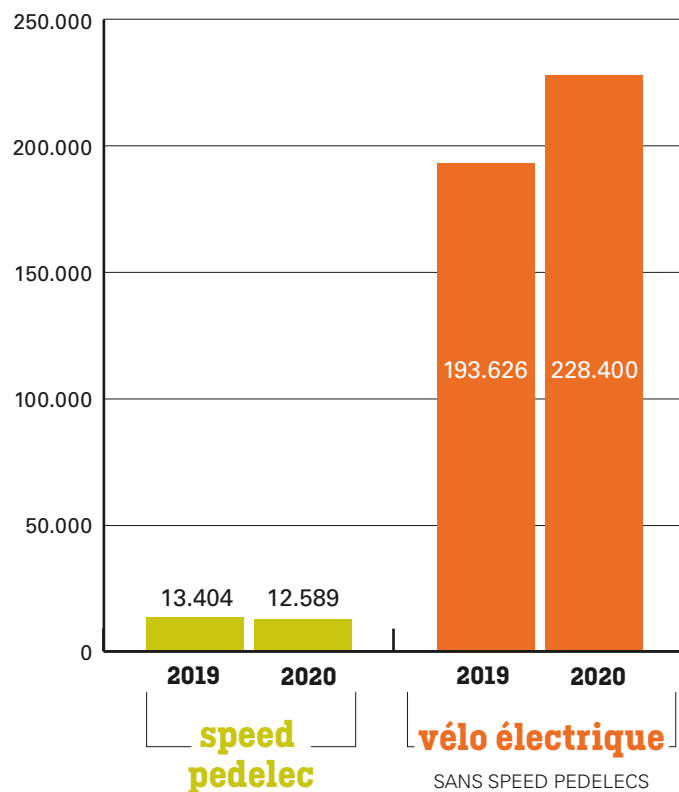
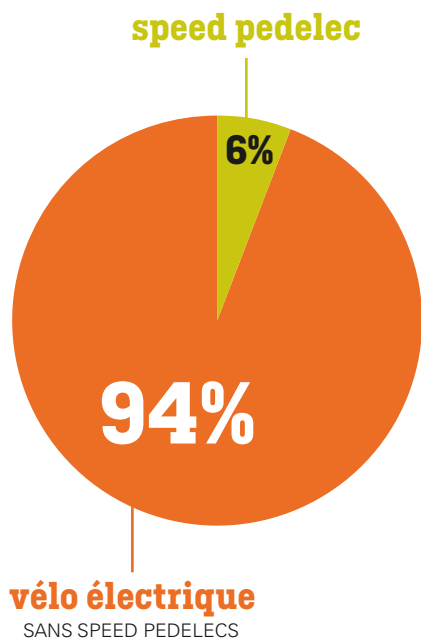
## LES IMMATRICULATIONS DE VÉLOS ÉLECTRIQUES RAPIDES ONT CHUTÉ DE 6,2% EN 2020 : PRINCIPALEMENT DANS LE LEASING

En 2020, il s'est immatriculé au total **12.589** vélos électriques rapides, soit **6,2% de moins** qu'en 2019. Les immatriculations des particuliers restent stables sur l'ensemble de l'année (**-0,1%**) et le nombre de speed pedelecs immatriculés par les entreprises augmente de **+3,2%**. Le secteur des vélos électriques rapides de leasing tire mal son épingle du jeu avec un recul de **-18,3%** comparé à 2019.



## PART DE MARCHÉ RÉDUITE MAIS INTÉRESSANTE 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 6 % 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.



## DISPARITÉS GÉOGRAPHIQUES EXTRÊMES

Le vélo électrique rapide demeure un phénomène essentiellement flamand : la Flandre représente près de 96 % des ventes alors que l'intérêt reste limité en Wallonie et à Bruxelles. Sur 12.589 vélos électriques rapides, 12.039 ont été immatriculés en Flandre, 262 à Bruxelles-Capitale et 288 en Wallonie. L'an dernier, les immatriculations étaient en hausse dans toutes les provinces wallonnes, tout comme dans le Limbourg et en Flandre occidentale. Mais dans quelques provinces significatives, les immatriculations ont chuté : -13 % dans le Brabant flamand et même -19 % dans la province d'Anvers. Dans cette dernière (ainsi qu'en Flandre orientale, qui reste au statu quo), la réduction des embouteillages en raison de la crise sanitaire joue indubitablement un rôle parce que l'achat d'un vélo électrique rapide a souvent pour but de contourner les bouchons sur le chemin du travail. Pour le détail par province, voir le tableau ci-dessous.

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

