

Partena!res

STRASBOURG
VELOOPTIMISTE

Le vélo à assistance électrique, une aubaine



La portée moyenne d'un déplacement à VAE est de 9 km (Europe)

49% des sondés (étude 6T) utilisent moins la voiture depuis qu'ils utilisent un VAE

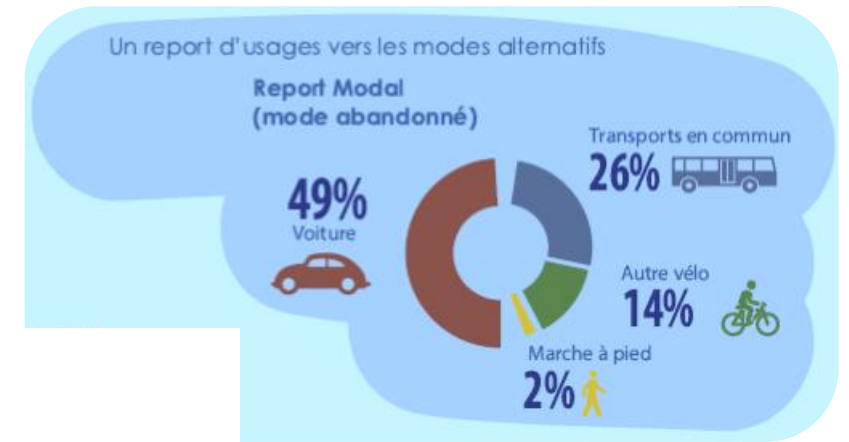


Figure 6 : estimation de la portée moyenne par déplacement à VAE dans le sondage en comparaison à la portée moyenne par déplacement par mode de transport en Ile-de-France (en km)¹¹

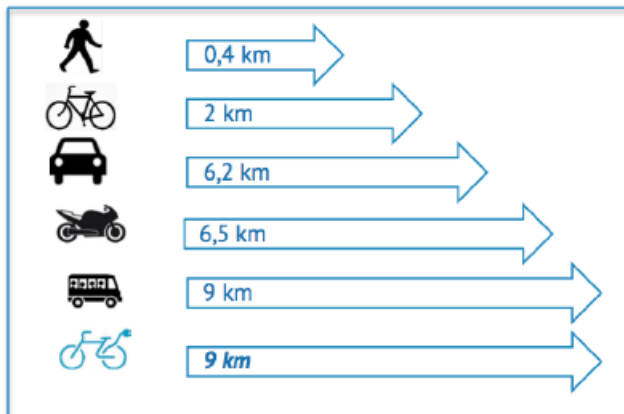
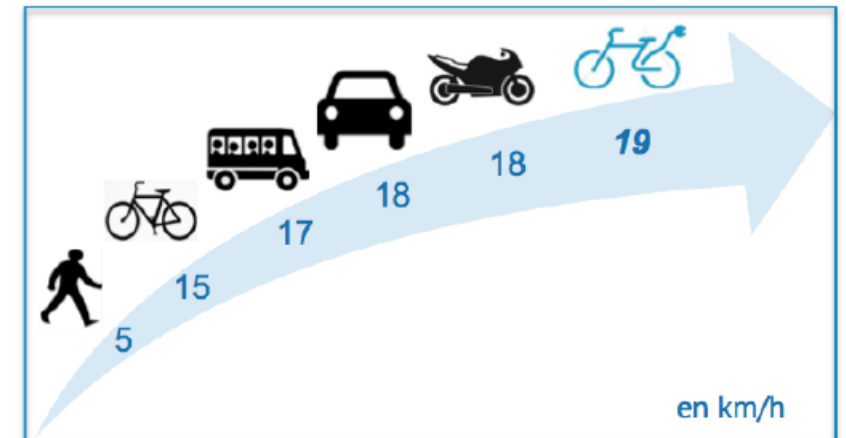


Figure 5 : la vitesse moyenne de déplacement à VAE calculée à partir des résultats du sondage comparée à la vitesse moyenne de déplacement par mode de transport dans quelques grandes villes européennes (en km/h)



Etude marketing

Objet : création d'une offre globale de services destinés à promouvoir l'acquisition de VAE

Etude de marché basée sur :

- Etude documentaire / Comparatif
- Focus group en ligne d'habitants
- Enquêtes téléphoniques habitants/vélocistes/employeurs

Etude marketing

Objectifs :

1. Evaluer le marché actuel et potentiel du VAE sur l'agglomération
2. Qualifier le processus d'achat d'un VAE
3. Evaluer la réponse du marché à la demande de VAE
4. Conseiller sur les actions pertinentes

1. Evaluer le marché potentiel

Chiffres clés – Marché du cycle 2016	
•	Le chiffre d'affaires global du marché : 1,795 Milliards d'€
•	Volume des ventes de cycle : 3 024 500
•	Prix moyen : 337 €

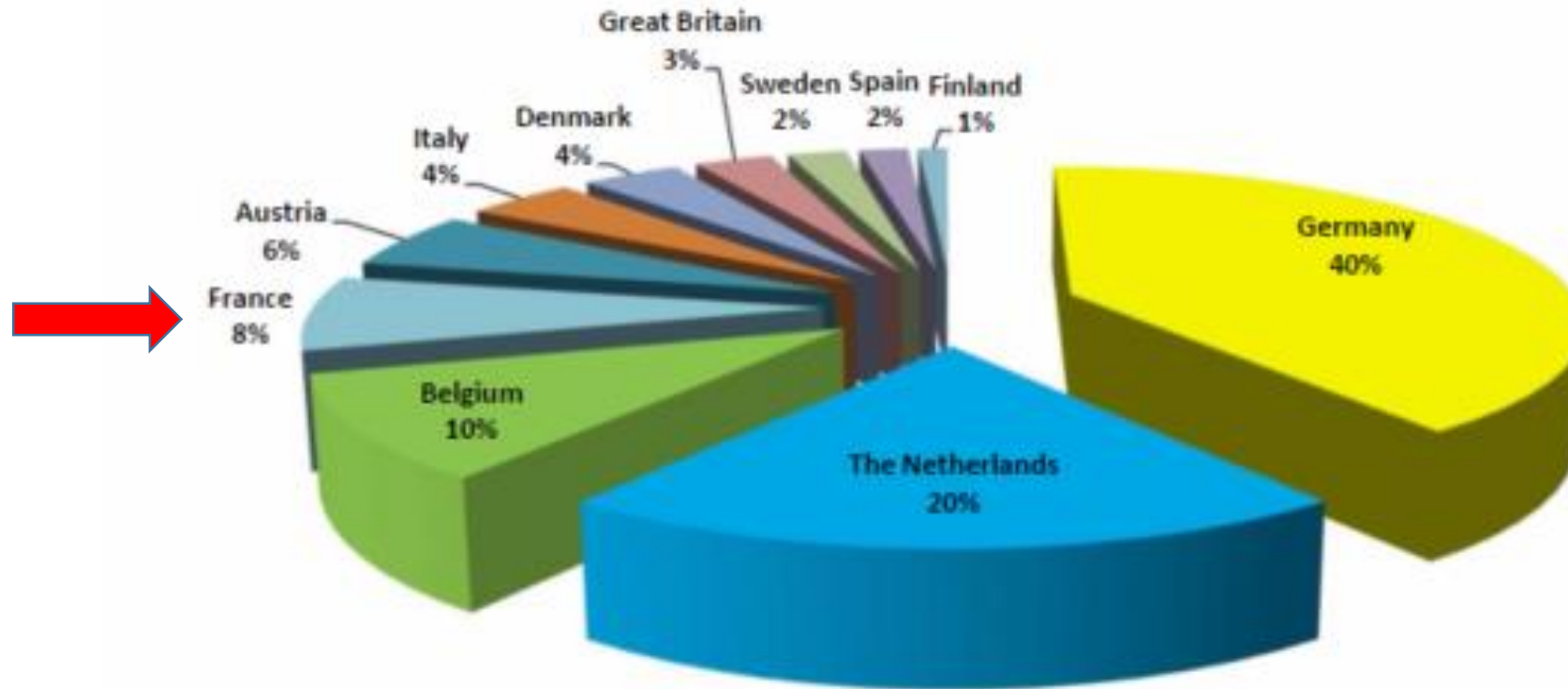
Famille de produits	Montant (en Millions d'€)	Evolution
Vélos	1 023	+6,4%
Composants et accessoires	772	+6%
Total	1 795	+6,2%

Distribution (Cycles + accessoires)	Montant (en Millions d'€)	Evolution
Détaillants cycles	762,4	+3%
Grandes Surfaces Multisports (GSM)	626	+8%
Grandes Surfaces Alimentaires (GSA)	116,2	+2%
Internet	292	+10%

VAE + 33%

Tous les segments de vélos de mobilité (VAE, vélos pliants...) sont en progression

1. Evaluer le marché potentiel



Parts des VAE en Europe / source CONEBI

1. Evaluer le marché potentiel

Marché strasbourgeois actuel du VAE

850 à 1000 VAE vendus en 2015 à Strasbourg

VAE = 10 et 20% des ventes totales des vélocistes affiliés

2030 VAE en circulation sur l'EMS

1. Evaluer le marché potentiel

Méthodologie 1 : approche marché

Marché strasbourgeois potentiel

+35% de ventes de VAE chaque année en France

Année	2016	2017	2018	2019	2020
Ventes +35%	1350	1823	2460	3321	4483
CA (base 1000€)	1 350 000,00 €	1 823 000,00 €	2 460 000,00 €	3 321 000,00 €	4 483 000,00 €
CA (base 1500€)	2 025 000,00 €	2 734 500,00 €	3 690 000,00 €	4 981 500,00 €	6 724 500,00 €

1. Evaluer le marché potentiel

Méthodologie 1 : approche marché

Marché strasbourgeois potentiel

2 – 4 fois plus avec des incitations

Année	2016	2017	2018	2019	2020
Ventes +35%	1350	1823	2460	3321	4483
Ventes x2	2700	3646	4920	6642	8966
CA (1000€)	2 700 000,00 €	3 646 000,00 €	4 920 000,00 €	6 642 000,00 €	8 966 000,00 €
CA (1500€)	4 050 000,00 €	5 469 000,00 €	7 380 000,00 €	9 963 000,00 €	13 449 000,00 €
Ventes x4	5400	7292	9840	13284	17932
CA (1000€)	5 400 000,00 €	7 292 000,00 €	9 840 000,00 €	13 284 000,00 €	17 932 000,00 €
CA (1500€)	8 100 000,00 €	10 938 000,00 €	14 760 000,00 €	19 926 000,00 €	26 898 000,00 €

1. Evaluer le marché potentiel

Méthodologie 2 : approche par les déplacements

1. Sélection de tous les déplacements en lien avec l'Eurométropole (enquête ménage de 2009)
2. Focus sur la tranche de 5 à 12 km
3. Prise en compte des objectifs du PLUi
4. Identification des secteurs prioritaires

Etape 1 : estimation du potentiel de déplacements à vélo

Etape 2 : focus sur les déplacements en VAE

Etape 3 : conversion de ce potentiel en équipement VAE

=> 26.000 usagers VAE en 2025, soit une augmentation de 40%/an du marché sur 10 ans

1. Evaluer le marché potentiel

Ciblage géographique

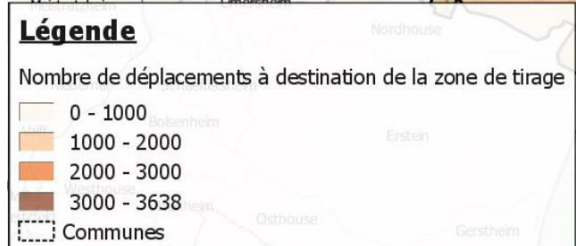
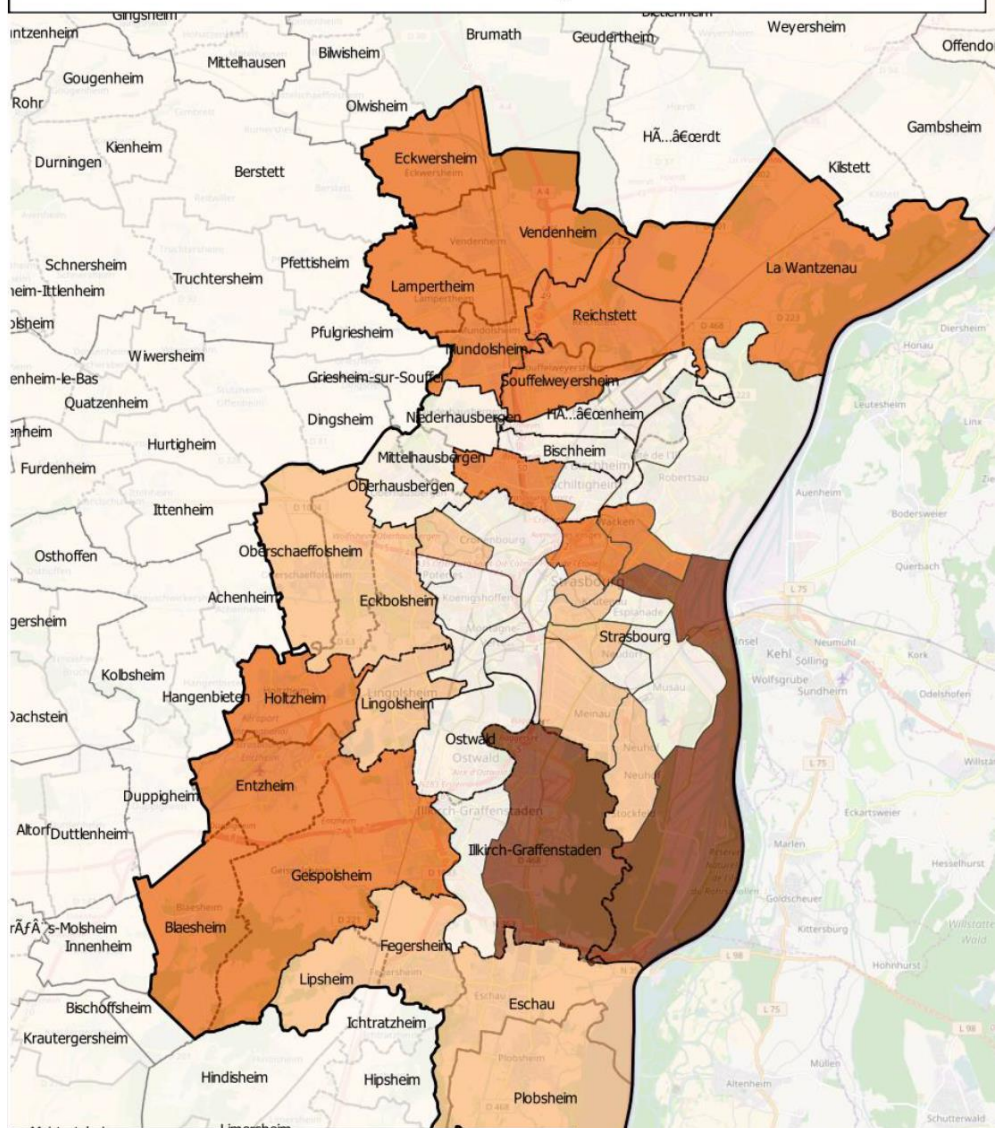
Hypothèse : flux de 5 à 12 km

Motifs : domicile-travail => ciblage entreprise

Travail sur l'origine et la destination

DEPLACEMENTS TOUS MODES EN LIEN AVEC L'EUROMETROPOLE

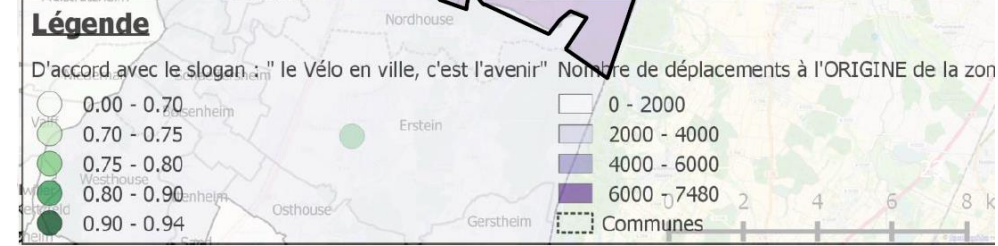
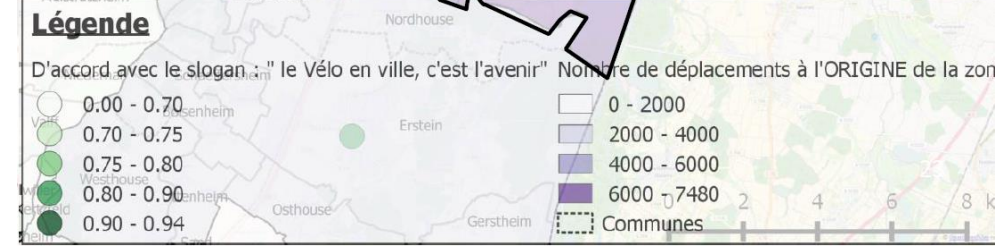
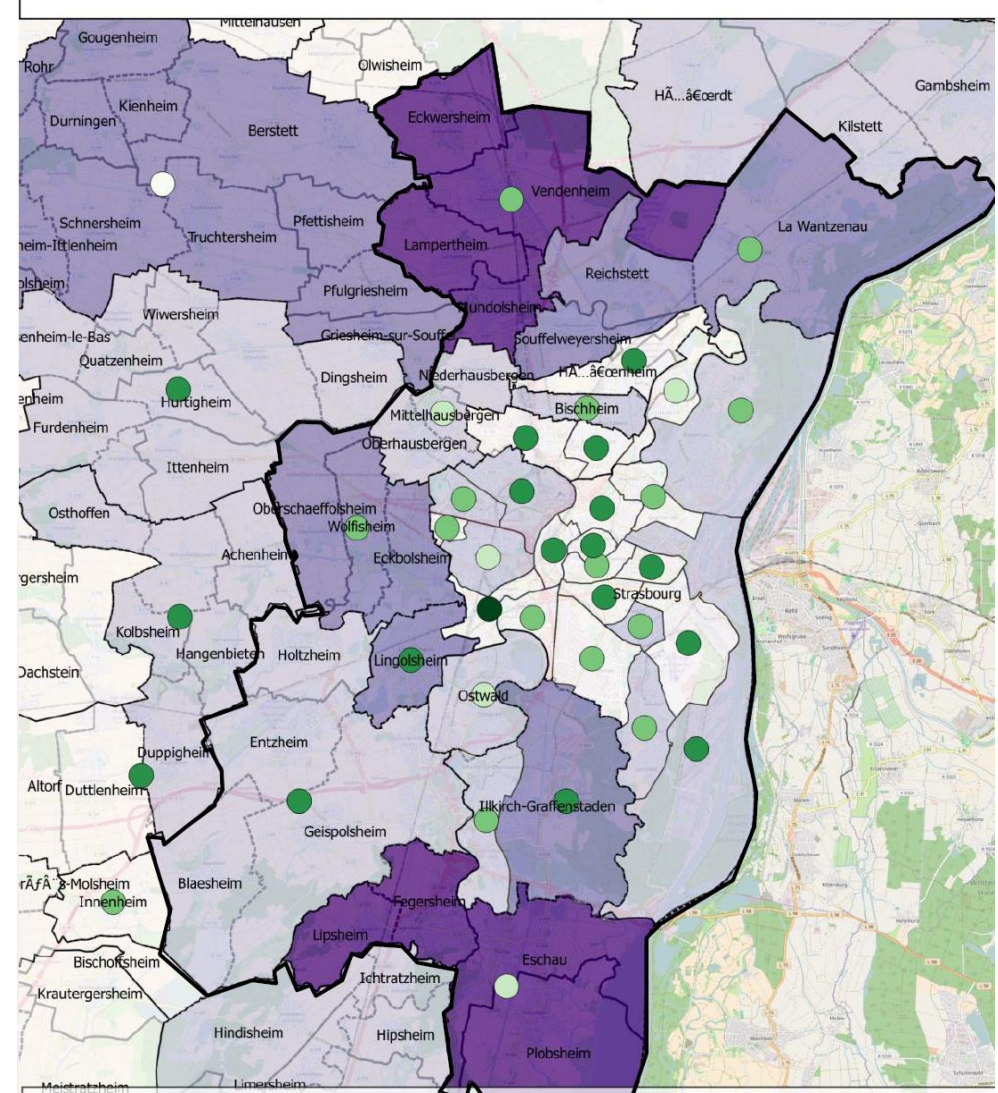
Focus sur les flux de 5 à 12 km pour motif TRAVAIL



DEPLACEMENTS TOUS MODES EN LIEN AVEC L'EUROMETROPOLE

Focus sur les flux de 5 à 12 km au départ du DOMICILE

Croisement avec l'opinion



2. Qualifier le processus d'achat

Le coût

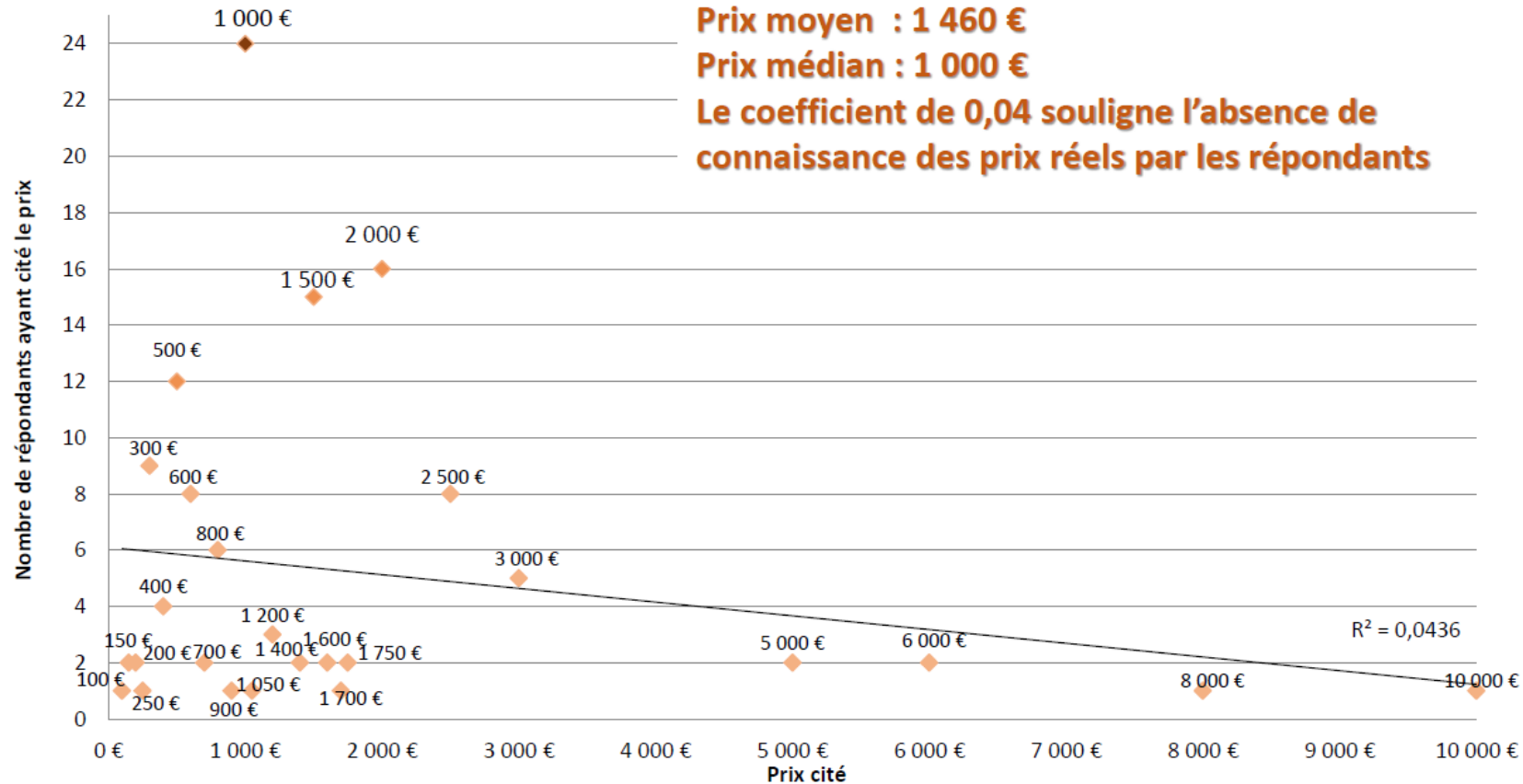
62% des répondants citent **le coût d'acquisition** comme la contrainte principale d'achat de VAE

Seulement **10%** pensent qu'une aide à l'achat est indispensable (avant la prime d'Etat).

Le risque de vol est la 2^{ème} contrainte la plus citée par les répondants

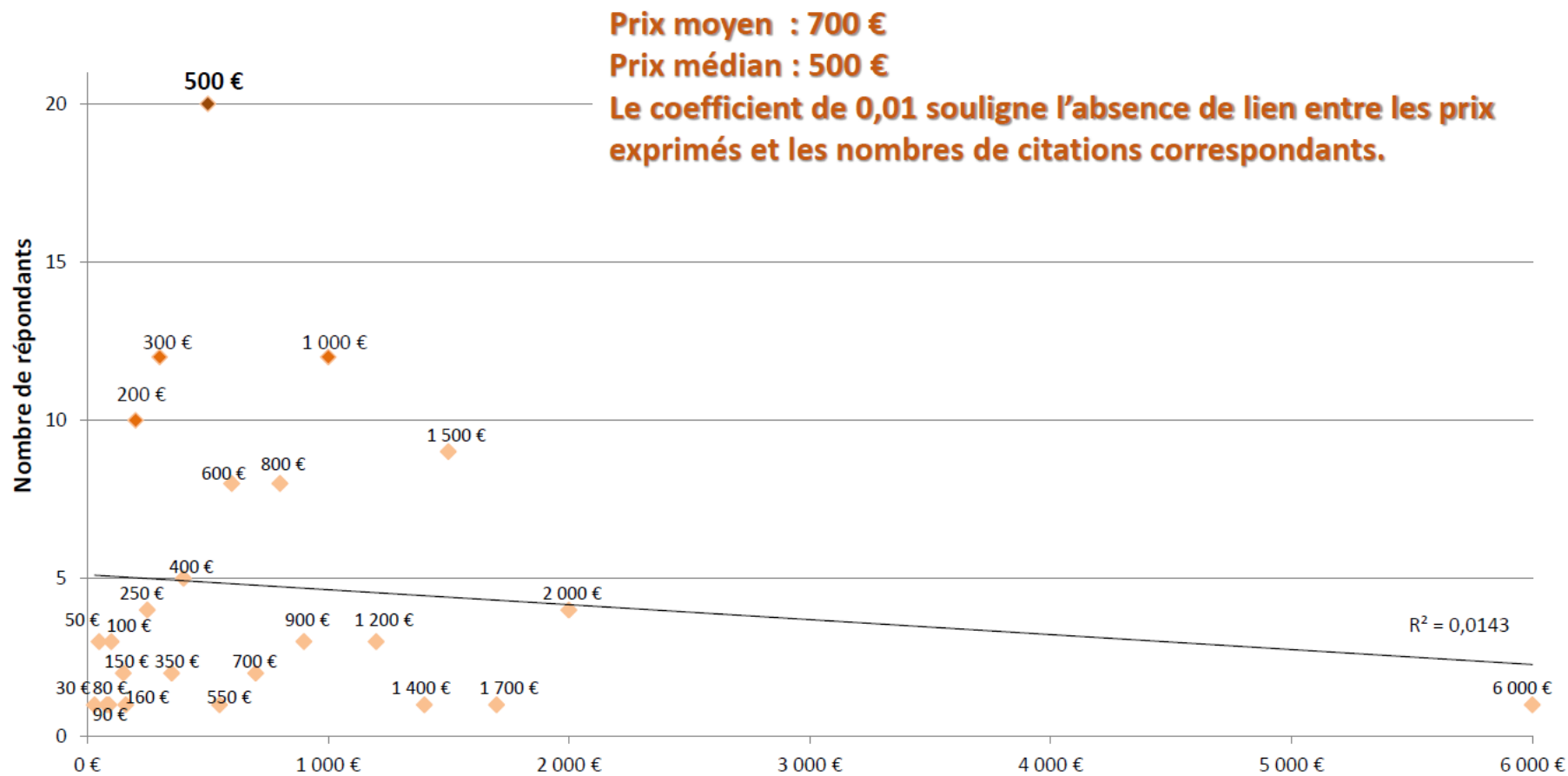
2. Qualifier le processus d'achat

Q6. « D'après-vous combien coûte en moyenne un tel vélo ? »

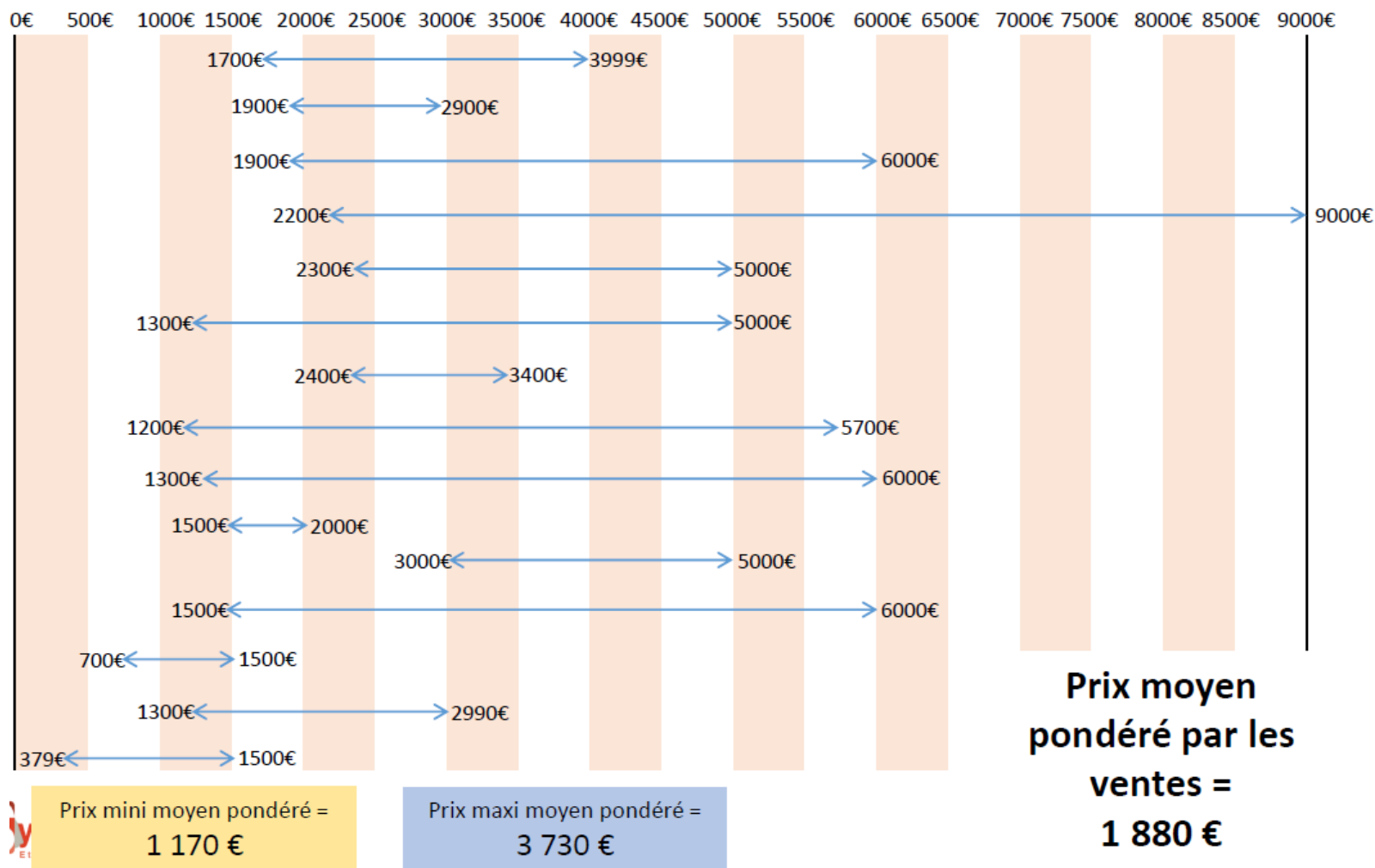


2. Qualifier le processus d'achat

Q10. « Si vous achetiez un VAE, à quel prix seriez-vous prêt à en acquérir un ? »



2. Qualifier le processus d'achat



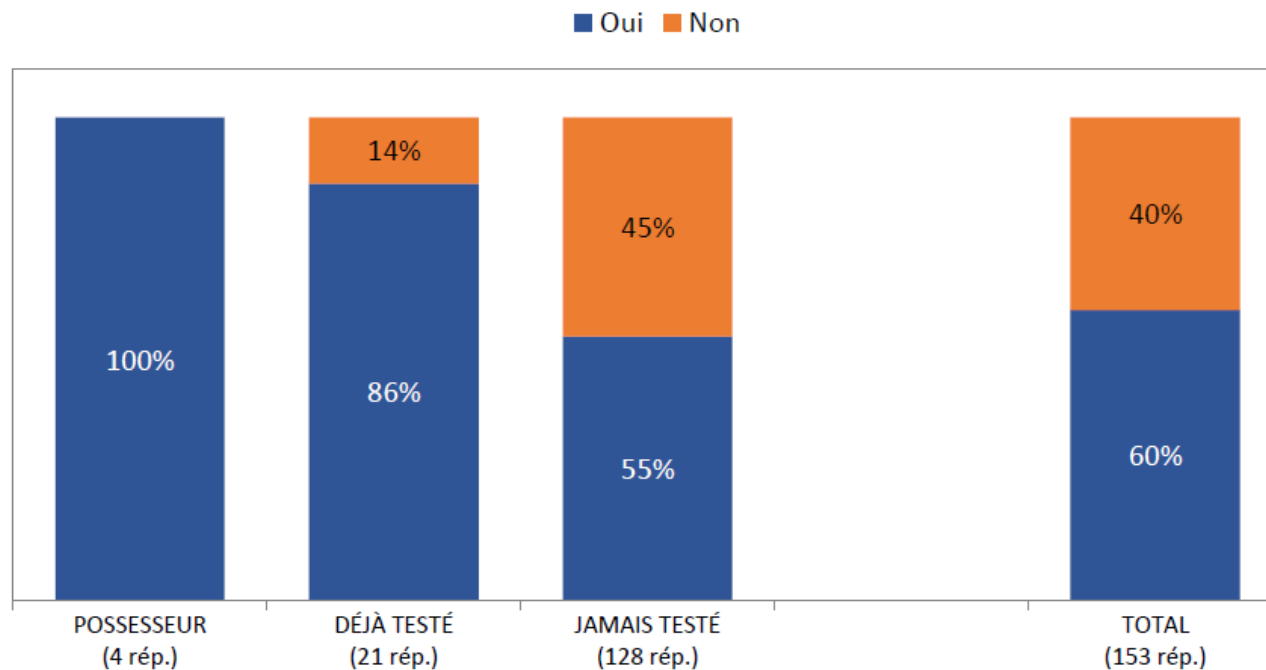
2. Qualifier le processus d'achat

30% des entreprises interrogées seraient prêtes à abonder l'achat d'un VAE pour leurs salariés

2. Qualifier le processus d'achat

La connaissance du VAE

Q2. « Avez-vous des connaissances sur les Vélos à Assistance Electrique ? (différentes catégories de VAE, les critères qui les différencient...) »



2. Qualifier le processus d'achat

La perception du VAE



Figure 21 : sondage en ligne – classement des adjectifs qualifiant le VAE

Rang	France / Espagne / R-U		Pays-Bas	
1	Pratique	38%	Facile	42%
2	Bon marché	32%	Pratique	36%
3	Ecologique	26%	Rapide	23%
4	Confortable	22%	Agréable	15%
5	Rapide	15%	Bon marché	14%
6	Facile	13%	Ecologique	13%
7	Agréable	12%	Sportif / sain	10%
8	Convivial	9%	Cher	9%
9	Sportif / sain	9%	Confortable	9%
10	Utile	8%	Loisirs	7%

Source : 6t-bureau de recherche, 2014, sondage en ligne auprès de 400 usagers du VAE en Europe

2. Qualifier le processus d'achat

Importance de l'essai

5% répondants pense acheter un VAE de manière certaine dans les années à venir, ils sont **14%** parmi les répondants ayant déjà testé un VAE

32% des personnes interrogées souhaiteraient bénéficier d'un essai

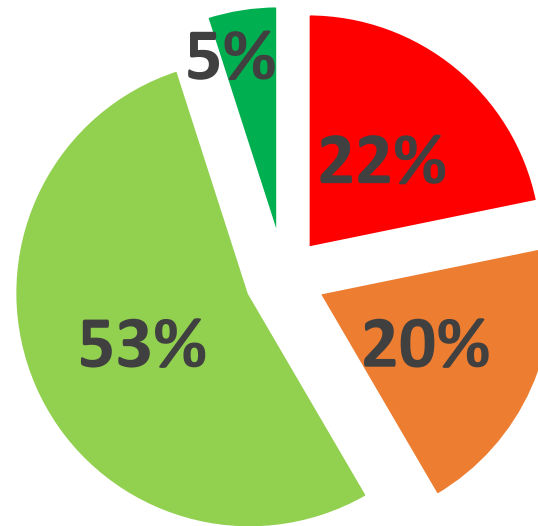
16% souhaiteraient tester un Vélhop à assistance électrique

7/15 vélocistes pensent que l'essai longue durée est indispensable

2. Qualifier le processus d'achat

Incidence de l'essai sur l'achat

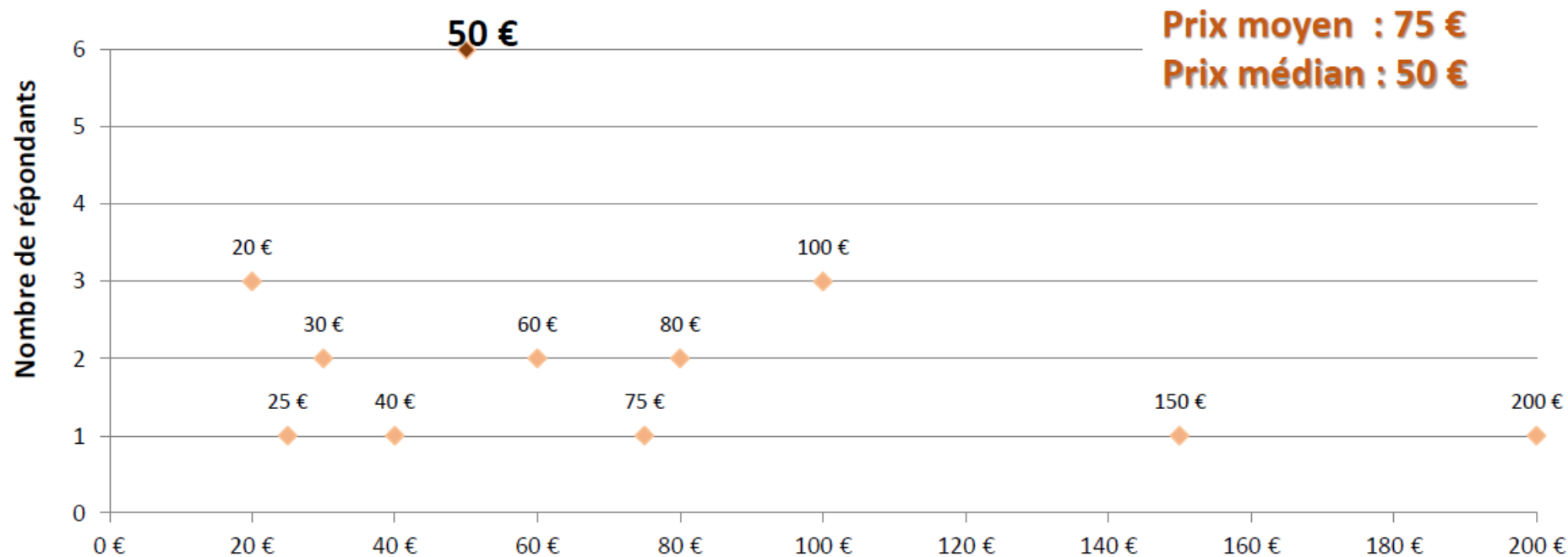
Si vous pouviez essayer un VAE, cela pourrait-il vous décider à en acheter un ?



■ Non certainement pas ■ Non probablement pas ■ Oui probablement ■ Oui certainement

2. Qualifier le processus d'achat

Q11. « En partant du principe que le prix d'achat du VAE serait étalé sur plusieurs mois, quel montant mensuel seriez-vous prêt à payer ? »



3. Evaluer la réponse du marché

21 vélocistes indépendants ou membres d'un réseau national

12 Grandes surfaces sport et/ou spécialisées

Quelques exemples existants de financement :

- Banque Populaire FC-Bourgogne : 1500 € max, TAEG 3,6% sur 36 mois
- LOA AVEOLA – réseau Culture Vélo
- LOA - réseau Holland Bike : TAEG 9% sur 5 à 36 mois, assurance vol et casse incluse

Exemples de contrats d'entretien

- Forfait sérénité chez Cyclable

3. Evaluer la réponse du marché

NOUVEAU

**LOUEZ, ROULEZ ET CHANGEZ
POUR UN NOUVEAU MODELE**

VÉLO ASSISTANCE ELECTRIQUE MOUSTACHE LUNDI 26 10S

Cadre : Aluminium aéronautique
Batterie : Bosch 300Wh
Moteur : Bosch Active Cruise 250W



93 €⁽¹⁾ par mois pendant 2 ans en location avec option d'achat
1er versement de 297,12 €⁽²⁾

2 649 €

ASSISTANCE, REVISION ET ASSURANCE INCLUSES PENDANT TOUTE LA DURÉE DU CONTRAT⁽³⁾

- ✓ Révisions incluses
- ✓ Assistance 7/7j et 24/24h (en option)
- ✓ Assurance dommage (vol en option)

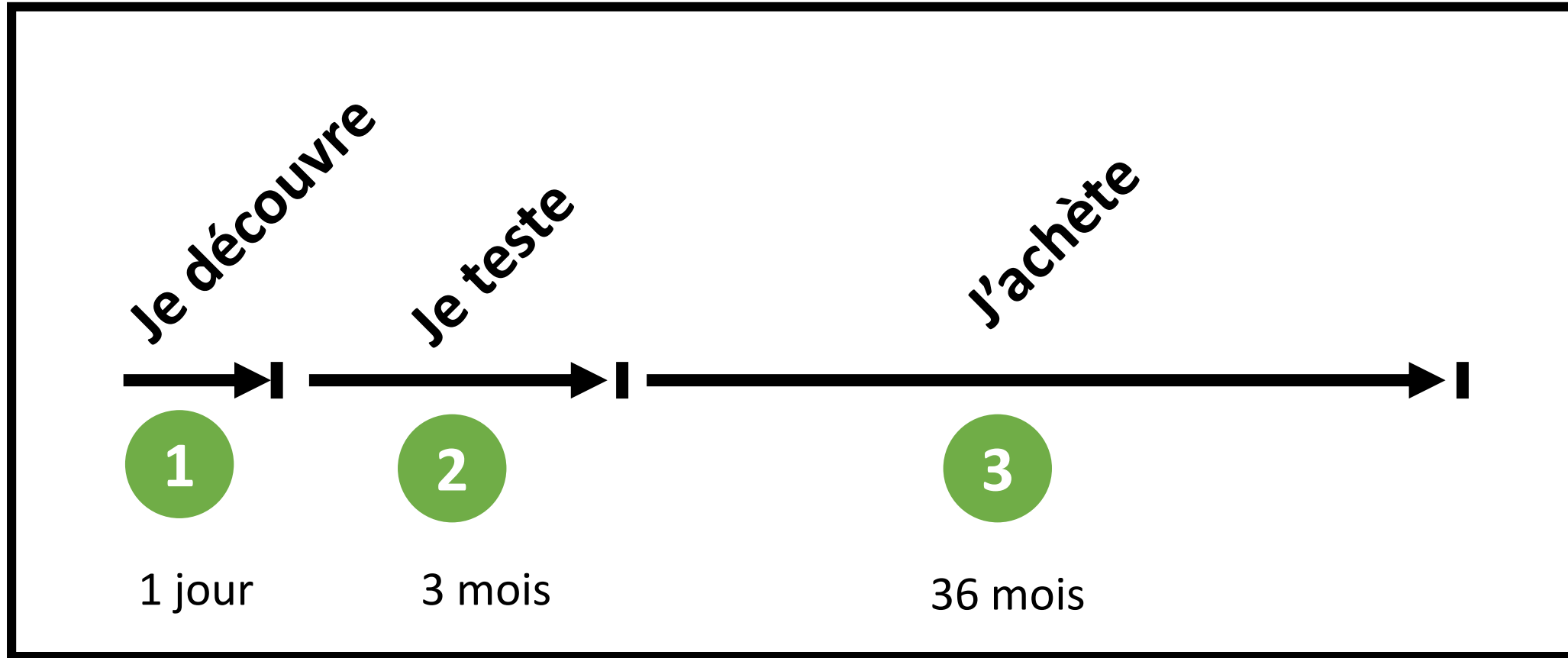
Look 795 LIGHT ULTEGRA

Exemple de financement :

- Un VAE au prix global de 2499,90 € TTC en Location avec Option d'Achat (L.O.A) pendant 25 mois.
- 1er loyer : 0 € suivi de 24 loyers de 87,06 € (sans assurance).
- Coût total des loyers : 2089,44 €.
- Option d'achat finale : 749,70 €.
- Montant total dû par le locataire en cas d'option d'achat : 2839,14 €.
- Durée effective de la L.O.A. : 25 mois.

4. Dispositif global

Marque collective



4. Dispositif global

Marque collective autour de la signature vélooptimiste

Partena!res STRASBOURG
VELOOPTIMISTE

4. Dispositif global

	1 Je découvre	2 Je teste	3 J'achète
Actions	essais dans les entreprises essais lors de manifestations journées test dans les communes essais chez des commerçants	location moyenne durée d'un VAE à tarif attractif informations sur les VAE / cargo	orientation vers des VAE respectant certaines spécifications crédit bancaire spécifique négocié assurance spécifique négociée contrat d'entretien
Acteurs	EMS Vélohop Associations	Vélohop Employeurs	Vélocistes partenaires Banques Assurances
Outils de communication	Campagne de communication Bus Vélohop Stands vélooptimistes Leader d'opinion	Bus Vélohop Site internet vélooptimiste	Label PLV Site internet vélooptimiste

4. Dispositif global

Je teste avec Vélohop

3 premiers mois à **49 €/mois**

Puis dès le 4^{ème} mois, **102 €/mois**

Eligible à la prise en charge employeur

Flotte totale de **250** Vélohop à assistance électrique d'ici octobre

Objectif : communiquer sur l'offre d'acquisition dès le 3^{ème} mois.



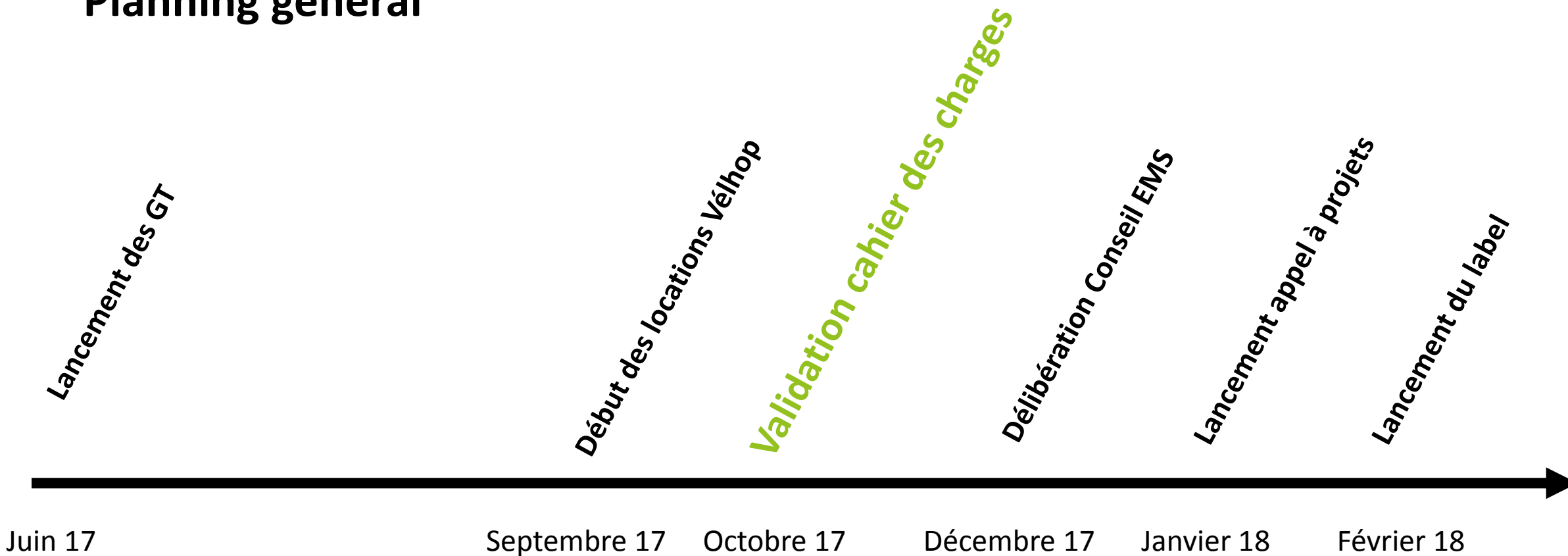
4. Dispositif global

Dispositifs de communication

- Création d'un site
<http://veloptimiste.strasbourg.eu>
- Lancement d'une opération 1 mois sans voitures / 1 mois en VAE
- Partenariat avec des entreprises test pour abonder le montant mensuel
- Tournée du Bus Vélhop dans les ZA et les communes pour essais 1j + location longue durée
- Guide sur le VAE
- Campagne d'affichage
- Campagne sur les réseaux sociaux
- Essai par la presse / les leaders d'opinion locaux

Méthode de travail

Planning général



Méthode de travail

Groupes de travail

Objectif : rédaction d'un cahier des charges concerté en 4 chapitres :

- type de technologies éligibles
- service entretien / garantie
- caractéristiques produit bancaire
- caractéristiques produit assurantiel

2 groupes de travail mêlant vélocistes/banquiers/assureurs/collectivité

1. Définition du type de VAE + services associés
2. Définition du produit bancaire / assurantiel