

Le secteur du vélo en Belgique : défis, opportunités et difficultés

D

Les ventes de vélos grimpent en flèche et atteignent des sommets sans précédent. Au départ, la crise du Covid-19 a posé beaucoup de difficultés aux fabricants et aux vendeurs de vélos. Habituellement, le printemps (mars, avril, mai) est une période très chargée. De nombreux vélos sont vendus et de nombreux autres doivent être réparés. Avec le confinement, tout est tombé à l'eau. Les perspectives économiques étaient donc sombres, pour ne pas dire catastrophiques. Mais dès que le secteur du vélo a pu reprendre ses activités (durant la première quinzaine de mai), les affaires ont repris sur les chapeaux de roues. A tel point que les pertes des derniers mois semblent pouvoir être compensées intégralement.

Une bonne nouvelle pour l'industrie du vélo et pour les personnes qu'elle occupe. Le moment est idéal pour s'intéresser de plus près à ce secteur d'activité (qui ressortit à la commission paritaire pour le commerce du métal). À quoi ressemble le secteur ? Quelles sont ses forces et ses faiblesses ? A quels défis et quelles évolutions est-il confronté ? Nous avons rencontré Guy Crab, Secrétaire général de l'organisation patronale TRAXIO VELO.

TRAXIO est la fédération du secteur automobile et des secteurs connexes. Le secteur du vélo fait partie de ces secteurs connexes. À quoi ressemble-t-il dans les grandes lignes ?

« Le secteur se compose de deux clusters », explique Guy Crab. « Il y a d'une part le commerce de gros. Ce sont les fabricants belges, les importateurs et les fournisseurs. La plupart d'entre eux sont membres de TRAXIO. L'importance économique de ce cluster a augmenté ces dernières années, notamment en raison de l'intérêt croissant pour le vélo d'entreprise et de la hausse du prix moyen d'un vélo. En effet, les vélos électriques coûtent plus cher que les vélos classiques. Le second cluster regroupe les détaillants. Il s'agit essentiellement de très petites entreprises, généralement d'indépendants, mais il existe aussi quelques vendeurs de vélos plus importants. La majorité des entreprises sont établies en Flandre. Les entreprises flamandes sont généralement un peu plus modernes, mais la Wallonie et Bruxelles sont en train de rattraper leur retard. »

Comment décririez-vous l'impact économique du coronavirus sur le secteur des deux roues ? Le secteur va-t-il récupérer totalement des dommages subis durant le confinement ?

« Le confinement a été une très mauvaise nouvelle pour le secteur. Au départ, c'était même la panique. Mais le préjudice économique a en effet été compensé assez rapidement. La plupart des entreprises (grossistes et détaillants) s'en remettront. La demande de vélos est énorme actuellement. Beaucoup de personnes qui n'avaient encore jamais roulé à vélo s'y mettent aujourd'hui. Elles achètent simplement ce qui est en stock, alors qu'il s'agissait essentiellement de commandes auparavant (une couleur spécifique, un modèle particulier, etc.). Le confinement a réduit la disponibilité de nouveaux vélos. Les stocks qui étaient prévus pour le marché belge ont été envoyés vers d'autres

marchés européens qui n'étaient pas encore touchés par le confinement. On se demande même si le secteur va pouvoir produire assez de vélos pour répondre à la demande actuelle. »

Tous les vendeurs de vélos tournent-ils à plein régime aujourd'hui ? Ou certains sont-ils toujours en difficulté ?

« Quelques vendeurs ont rencontré des difficultés et ont encore beaucoup de mal à s'en sortir. Je pense par exemple aux vendeurs de vélos qui venaient de lancer leur activité. Ils ont investi beaucoup d'argent et ont dû fermer presque immédiatement. Certains petits commerçants ont également des difficultés, mais il ne faut pas faire de généralités. Nous constatons surtout que les entreprises modernes, quelle que soit leur taille, s'en sortent bien. Par entreprises modernes, j'entends les entreprises qui suivent les dernières évolutions (e-bikes et autres) et qui collaborent avec des partenaires afin de se développer. Cela vaut d'ailleurs pour toutes les entreprises et pour tous les secteurs. Ceux qui anticipent les changements futurs sont généralement plus forts. »

Qu'en est-il de l'emploi dans le secteur ?

« Il est difficile d'avoir une idée exacte du nombre de travailleurs. On compte environ 1.700 entreprises de vélos en Belgique. La majorité d'entre elles sont des petits indépendants qui travaillent seuls. Il y a environ deux cents vendeurs de vélos qui sont plus importants et qui emploient plusieurs personnes. Mais l'emploi y reste toutefois limité. Les fabricants de vélos occupent plus de travailleurs. Certains emploient plus de cinquante personnes, mais cela ne vaut que pour quelques entreprises. Ce qui est clairement perceptible, c'est que les entreprises en croissance cherchent du personnel, mais ne parviennent pas à en trouver. »

Pour quelle raison ?

« De nos jours, un technicien de vélo

doit avoir beaucoup de compétences et de connaissances. Il ne suffit plus d'être mécanicien, il faut aussi être électricien et pouvoir travailler sur ordinateur. Un vélo électrique ou un Speed Pedelec a un ordinateur de bord qui doit pouvoir être lu. On ne peut plus diagnostiquer une panne visuellement ou par voie d'essai. En fait, le secteur vit la même évolution que l'industrie automobile. La numérisation et l'électrique offrent de très nombreuses possibilités, mais soulèvent également des défis. La formation continue est donc devenue très importante. Le secteur du vélo ne fait pas exception.

Depuis peu, le métier de technicien de vélo est officiellement reconnu comme un métier en pénurie. Nous collaborons avec plusieurs partenaires, dont le FOREM, pour renverser la vapeur. Nous faisons également appel à d'autres organisations, par exemple pour amener des immigrés dans notre secteur ou pour rechercher certains profils et les former ensuite au métier. Ces initiatives portent leurs fruits, mais nous sommes encore loin du compte. »

« Nous avons un rôle à jouer, tant au niveau du climat que de la mobilité. »

- Guy

Comment voyez-vous l'avenir du secteur du vélo en Belgique ? Y a-t-il encore un potentiel de croissance ?

« L'intérêt actuel pour le vélo est une bonne chose. Nous avons un rôle à jouer, tant au niveau du climat que de la mobilité. De plus en plus d'entreprises commencent à offrir des vélos d'entreprise à leurs travailleurs. Il y a donc encore un potentiel de croissance. Aujourd'hui, les évolutions se

marquent surtout au niveau du type de vélos qui sont vendus. En 2019, pas moins de 51 pour cent des vélos vendus étaient électriques. A court terme, ce pourcentage va encore grimper jusqu'à 60-70 pour cent. Beaucoup de gens ont décidé d'aller travailler à vélo, afin d'éviter les transports en commun en ces temps de coronavirus. Et en voiture, on est souvent bloqué dans les bouchons. Cependant, comme dans tout secteur en croissance, seuls les entrepreneurs les mieux adaptés survivront et la situation deviendra de plus en plus difficile pour les petits indépendants. »

Attendez-vous des mesures du gouvernement pour pouvoir réaliser ce potentiel de croissance ?

« Si le gouvernement pouvait faciliter certaines choses, ce serait bien. Je suis partisan de ce que l'on appelle le modèle d'Oslo, du nom de la capitale norvégienne. Les Norvégiens ont une vision de la mobilité très intéressante. L'accent est mis sur une répartition équitable entre tous les moyens de transport. La voiture, les transports en commun et les usagers faibles de la route (piétons et cyclistes) ont leur place dans l'espace public. En Belgique par contre, la voiture est prédominante. Il y a lieu d'adapter les infrastructures et d'investir dans les pistes cyclables et les chemins pour piétons. Je reconnais que ce n'est pas toujours simple à organiser en Belgique, vu notre aménagement du territoire. Mais tout de même, l'utilisation du vélo devrait être plus sécurisée. Beaucoup de personnes déclarent ne pas faire de vélo parce qu'elles trouvent que ce moyen de transport n'est pas sûr. Selon moi, dans les zones résidentielles, la circulation devrait toujours être à sens unique. C'est simple à réaliser. Je suis également partisan des rues cyclables, dans lesquelles les voitures ne peuvent pas dépasser les cyclistes.

Le gouvernement pourrait également faire quelque chose contre la concu-

rence déloyale à laquelle les vendeurs de vélos sont parfois confrontés. Par exemple, les grandes surfaces peuvent également vendre des vélos (et elles ont pu continuer de le faire durant le confinement, alors que nous étions fermés). Mais les vélos qu'elles vendent ne sont pas toujours aussi sûrs que ceux des magasins de vélos. Parfois, l'acheteur doit encore assembler et ajuster lui-même certaines pièces. Nous plaçons pour que la vente de vélos soit réservée au secteur traditionnel du vélo et pas aux grandes surfaces ou aux magasins de bricolage. »

Dernière question : il apparaît que beaucoup de pièces de vélo proviennent d'Asie. Aujourd'hui, à cause du coronavirus, il n'est pas toujours possible de recevoir les commandes à temps. Ne serait-il pas plus intéressant de fabriquer ces pièces soi-même ?

« Tout vient de Chine, effectivement. Ils ont le savoir-faire. Avant, c'était différent. Les connaissances étaient ici,

chez nous, en Europe. Mais les Chinois ont tout récupéré. L'Europe a laissé faire car les Asiatiques pouvaient produire à moindres frais. Résultat, tous les vélos qui sont en circulation viennent de Chine. En Belgique, on se contente d'assembler les pièces. Cette évolution peut être observée dans bien d'autres secteurs, encore une fois. En ces temps difficiles, cela donne matière à réflexion.

On constate cependant que l'Europe recommence à produire elle-même certaines pièces de vélo. Des fabricants belges songent de plus en plus à produire davantage eux-mêmes plutôt que de se limiter à l'assemblage. Ils veulent être sûrs de la disponibilité, les pièces chinoises sont de plus en plus chères et les frais de transport augmentent. C'est une tendance que l'observait déjà depuis quelque temps, mais le coronavirus a renforcé la prise de conscience. Naturellement, ce serait également une bonne chose pour l'emploi, mais encore faut-il que nous trouvions assez de personnel.



Guy Crab