SOLVENTRA.

Exemple : étude de marché

Question (client fictif, un vélociste régional avec son propre atelier) : un magasin en ligne de vélos électriques reconditionnés issus de retours de leasing est-il rentable en Allemagne ?

Données : octobre 2026
Contenu : extrait abrégé pour consultation. Une vraie étude de marché compte 7 à 10 pages.

Ceci est un exemple. Le client est fictif, les chiffres du marché sont réels et sourcés. Toutes les estimations sont signalées comme telles et le calcul est présenté en détail. Chaque étude de marché contient toujours, avant les recommandations, une **analyse SWOT**, une **matrice BCG** et une **analyse multicritère pondérée** (chapitres 5 à 7).

Solventra · El Salvador · solventra.net

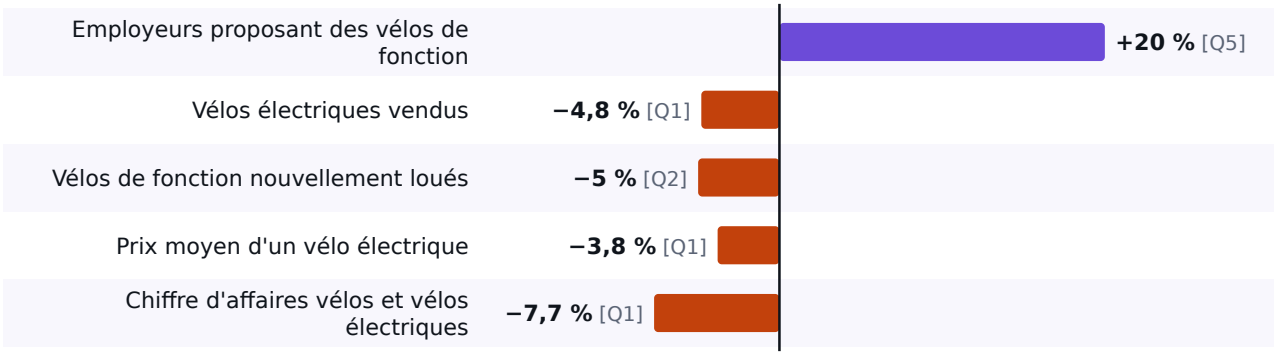
1. Synthèse

Le marché du vélo neuf est saturé et en léger recul, mais le parc est énorme et en croissance. Plus de 17 millions de vélos électriques circulent en Allemagne [Q1], la flotte de vélos de fonction compte environ 2,2 millions de vélos [Q2] et, selon la branche, les retours de leasing ont plus que doublé chaque année [Q3]. **Notre lecture :** le moment est favorable pour une offre de reconditionnement. Le facteur décisif est l'accès aux retours auprès des sociétés de leasing, pas la demande. Selon l'analyse multicritère (chapitre 7), un démarrage régional avec vitrine en ligne et retrait en magasin est la meilleure entrée.

2. Le marché en chiffres

Indicateur	Valeur	Évolution	Source
Vélos électriques vendus en Allemagne en 2025	env. 2,0 millions	−4,8 % par rapport à 2024	[Q1] [Q4]
Part des vélos électriques dans les ventes 2025	52,7 %	stable	[Q1]
Prix moyen d'un vélo électrique 2025	2 550 €	−3,8 %	[Q1]
Chiffre d'affaires vélos et vélos électriques 2025	5,85 Md€	−7,7 %	[Q1]
Vélos électriques en circulation	plus de 17 millions	–	[Q1]
Flotte de vélos de fonction 2025	env. 2,2 millions	en hausse	[Q2]
Vélos de fonction nouvellement loués 2025	env. 0,72 million	−5 %	[Q2]
Employeurs proposant des vélos de fonction 2025	env. 342 000	+20 %	[Q5]
Part du leasing dans les ventes de vélos 2025	41,9 %	stable	[Q3]
Retours dus à une résiliation anticipée	70 % de tous les retours	–	[Q3]

Évolution 2025 par rapport à 2024



Valeurs du tableau ci-dessus. Les ventes de neuf reculent, tandis que l'offre de vélos de fonction des employeurs progresse.

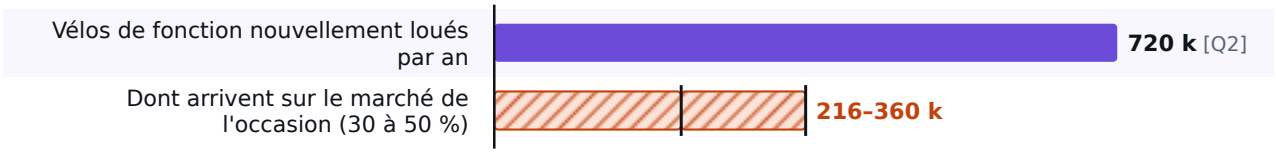
3. Taille du marché des vélos électriques de leasing reconditionnés (estimation)

Il n'existe pas de chiffre public pour ce segment. Nous calculons donc de bas en haut et présentons chaque hypothèse.

Élément	Valeur	Type
Vélos de fonction nouvellement loués par an	0,72 million	sourcé [Q2]
Part qui arrive sur le marché de l'occasion en fin de contrat ou avant	30 à 50 %	estimation, à vérifier avec les sociétés de leasing
Prix de vente reconditionné, en % du prix neuf de 2 550 €	50 à 65 %, soit 1 275 à 1 660 €	estimation
Résultat : volume annuel	**env. 216 000 à 360 000 vélos, env. 275 à 600 M€**	**estimation**

Calcul : 0,72 million × 30 % × 1 275 € ≈ 275 M€ (bas de fourchette), 0,72 million × 50 % × 1 660 € ≈ 598 M€ (haut de fourchette).

Du leasing au marché de l'occasion, vélos par an



Quantités en milliers de vélos. Valeur du volume : env. 275 à 600 M€ par an (calcul ci-dessus). La part de 30 à 50 % est une hypothèse. **hachuré/orange = estimation**.

4. Tendances et moteurs (extrait)

1. **Pression des remises sur le neuf :** les prix baissent surtout à cause des promotions [Q1]. L'écart entre neuf et occasion se réduit, un risque pour les marges du reconditionnement.
2. **Déstockage :** commerce et industrie continuent de réduire leurs stocks ; selon le ZIV, un niveau normal est attendu d'ici fin 2026 [Q1]. La pression des remises devrait ensuite diminuer.
3. **Le leasing comme moteur :** environ la moitié des actifs (22,6 millions) peuvent louer un vélo de fonction, mais seuls 2,4 millions le font [Q5]. La flotte, et donc les futurs retours, continue de croître.
4. **La branche voit elle-même une chance dans le reconditionnement :** la fédération qualifie expressément les retours de leasing de fort potentiel pour de nouveaux publics [Q3].

5. Analyse SWOT

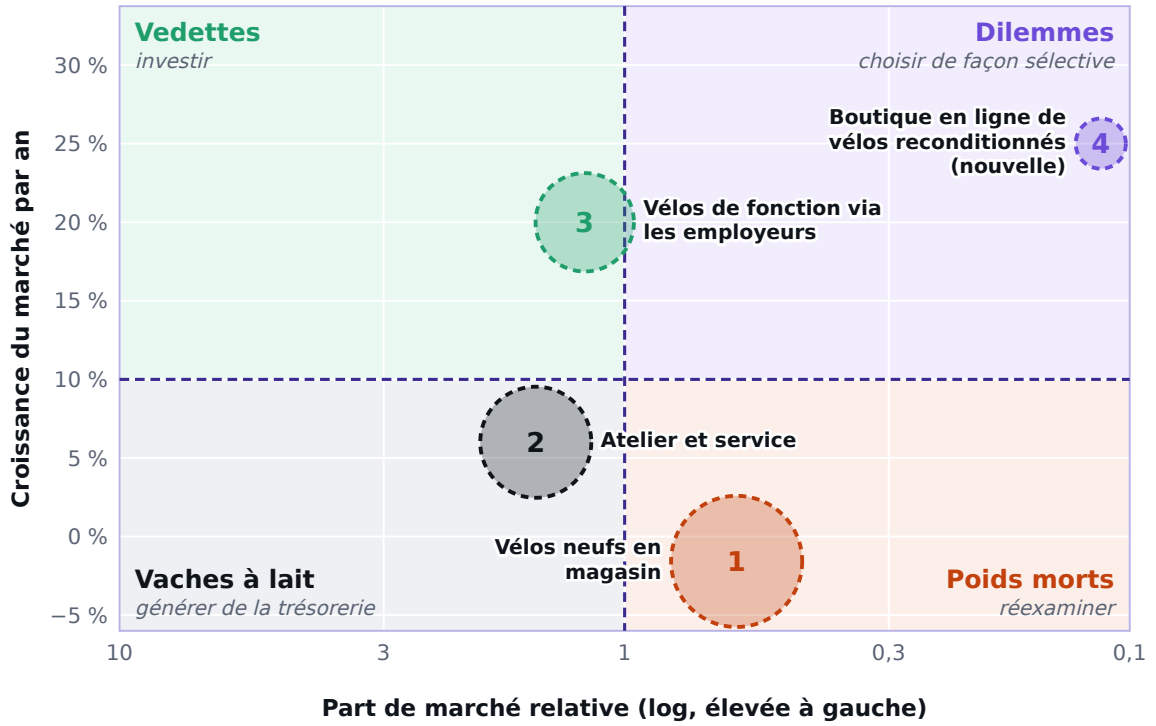
Synthèse des chapitres 1 à 4. Les forces et faiblesses concernent le vélociste fictif (interne), les opportunités et menaces le marché allemand (externe).

	FAVORABLE	DÉFAVORABLE
INTERNE	**S Forces** (Strengths) • **Atelier propre :** reconditionnement, test de batterie et service au même endroit • **Confiance locale :** essai et remise du vélo en magasin possibles • **Connaissance du vélo de fonction** grâce aux ventes existantes (chap. 2)	**W Faiblesses** (Weaknesses) • **Pas d'accès garanti aux retours :** aucun contrat avec des sociétés de leasing (chap. 1) • **Peu d'expérience en ligne** et pas de notoriété nationale (hypothèse de l'exemple) • **Capacité d'atelier limitée** pour de plus gros volumes (hypothèse de l'exemple)
EXTERNE	**O Opportunités** (Opportunities) • **Parc énorme :** plus de 17 millions de vélos électriques, flotte de leasing env. 2,2 millions [Q1][Q2] • **Les retours ont plus que doublé chaque année** [Q3] • **Nouveaux publics** pour qui un vélo électrique neuf (2 550 € en moyenne) est trop cher [Q1][Q3] • **L'activité d'atelier croît** fortement selon la branche [Q3]	**T Menaces** (Threats) • **Les remises sur le neuf** font baisser les prix de l'occasion [Q1] • **Peu de sociétés de leasing** contrôlent l'accès à la marchandise (chap. 1) • **État de la batterie et garantie** sont des questions de confiance à l'achat d'occasion

Conclusion: L'atelier est la force qui correspond aux opportunités. La plus grande faiblesse, l'absence d'accès aux retours, rejoint la plus grande menace et doit être résolue en premier (recommandation 1).

6. Matrice BCG

Positionnement des activités du vélociste fictif selon la croissance du marché et la part de marché relative dans sa région. Les parts de chiffre d'affaires et de marché du client fictif sont inventées et donc signalées comme estimations.



Seuils : 10 % de croissance, part relative 1,0. Taille du cercle = part du chiffre d'affaires ; pointillé = estimation.

N°	Activité	Croissance	Part rel.	Case
1	**Vélos neufs en magasin** marché −4,8 % [Q1] ; 50 % du chiffre d'affaires	−4,8 %	0,60	● Poids mort **Estimation**
2	**Atelier et service** en forte croissance selon la branche [Q3] ; 30 % du CA	6,0 %	1,50	● Vache à lait **Estimation**
3	**Vélos de fonction via les employeurs** employeurs proposant l'offre +20 % [Q5] ; 20 % du CA	20,0 %	1,20	● Vedette **Estimation**
4	**Boutique en ligne de vélos reconditionnés (nouvelle)** pas encore de CA ; dessinée au bord droit de l'axe	25,0 %	0,10	● Dilemme **Estimation**

Hypothèses:

- Les parts de chiffre d'affaires et de marché du client fictif sont inventées.
- Croissance de 6 % (atelier) et de 25 % par an (boutique en ligne) : estimations prudentes ; la branche parle seulement de croissance « dynamique » et d'un doublement annuel des retours [Q3].

Conclusion: Les vélos neufs sont un **poids mort** (marché en recul), l'atelier est la **vache à lait**. Il peut financer la boutique en ligne, qui démarre comme **dilemme**. L'objectif est d'en faire une **vedette** grâce à un accès garanti aux retours.

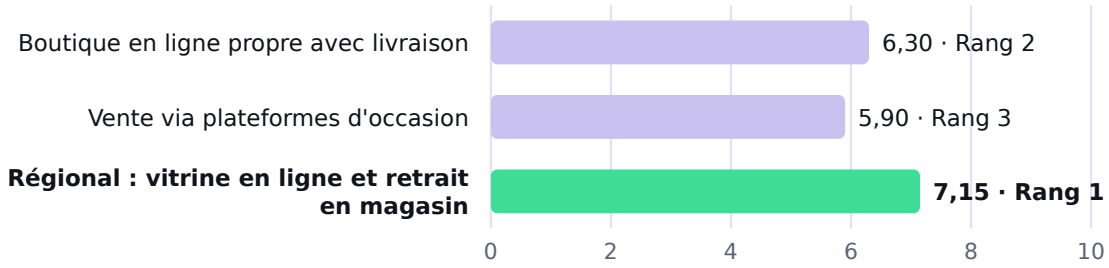
7. Analyse multicritère pondérée : canal de vente

Comparaison de trois canaux pour vendre des vélos électriques reconditionnés. Poids et notes sont une appréciation argumentée de Solventra pour l'exemple.

Critère	Poids	Boutique en ligne propre avec livraison	Vente via plateformes d'occasion	Régional : vitrine en ligne et retrait en magasin
Portée plus de 17 millions de vélos électriques en Allemagne [Q1]	20 %	**8** (1,60)	**9** (1,80)	**3** (0,60)
Marge par vélo commissions des plateformes, pression des remises (chap. 4)	25 %	**8** (2,00)	**4** (1,00)	**7** (1,75)
Confiance (batterie, garantie, essai) question de confiance à l'achat d'occasion (chap. 5)	25 %	**6** (1,50)	**4** (1,00)	**9** (2,25)
Effort de lancement et testabilité boutique, paiement et livraison vs. magasin existant	15 %	**4** (0,60)	**9** (1,35)	**8** (1,20)
Logistique et retours expédier des vélos électriques est coûteux (estimation)	15 %	**4** (0,60)	**5** (0,75)	**9** (1,35)
Score pondéré (max. 10)	100 %	**6,30** Rang 2	**5,90** Rang 3	**7,15** ▲ **Rang 1**

Notes de 1 (faible) à 10 (très bon) ; notes pondérées entre parenthèses. Robustesse : le gagnant reste le même si chaque poids varie de ±10 points de pourcentage.

Score pondéré par option (0 à 10)



Conclusion: La **voie régionale** obtient le meilleur score, devant la boutique en ligne propre. La livraison nationale ne vaut la peine qu'une fois l'accès aux retours et les processus en place (recommandation 3).

8. Trois recommandations

1. Avant le lancement, examiner des accords d'approvisionnement avec 2 ou 3 sociétés de leasing ou leurs revendeurs, car c'est là que se trouve le goulot d'étranglement (SWOT, chapitre 5).
2. Placer un certificat de batterie et une garantie propre au cœur de l'offre, pas le prix.
3. Démarrer en régional avec vitrine en ligne et retrait en magasin (rang 1 de l'analyse multicritère) et décider de la livraison nationale après 6 mois ; approfondir la comparaison des prix avec les plateformes d'occasion dans une analyse de la concurrence.

Sources

N°	Titre	URL
Q1	ZIV – Die Fahrradindustrie, « Marktdaten 2025 », communiqué du 11.03.2026	https://www.ziv-zweirad.de/2026/03/11/markdaten-2025/
Q2	Deloitte et Zukunft Fahrrad, « Der Deutsche Dienstradleasing-Markt 2026 »	https://zukunft-fahrrad.org/wp-content/uploads/2026/03/Deloitte-Zukunft-Fahrrad-Der-Deutsche-Dienstradleasing-Markt-2026.pdf
Q3	ZIV, VSF et Zukunft Fahrrad, « Marktdaten der Fahrradwirtschaft 2025 » (PDF)	https://www.ziv-zweirad.de/wp-content/uploads/2026/03/Marktdaten-Fahrradwirtschaft-2025.pdf
Q4	elektrofahrrad24.de, « Industrie bewertet deutschen Fahrradmarkt 2025 als robust »	https://www.elektrofahrrad24.de/blog/e-bike-verkauf-ziv-2025
Q5	Zukunft Fahrrad, « Marktzahlen Dienstradleasing 2025 »	https://zukunft-fahrrad.org/marktzahlen-dienstradleasing/

SOLVENTRA S.A.S. de C.V. · NIT 0526-281125-102-2 · El Salvador · info@solventra.net · Service d'information et d'analyse, pas de conseil juridique, fiscal ou en investissement.