



La Franchise CitiBike

Rejoignez  
l'aventure  
CitiBike

STEREO HYBRID  
1719€

STEREO HYBRID  
1719€

# 01

*Notre histoire*

## L'AVENTURE DE DEUX FRÈRES

Citibike s'est lancé en 2014 à l'initiative de Enguerran & Quentin Ducrocq, deux passionnés de vélo, avec un premier local de 35m<sup>2</sup> à Caen.

Depuis l'entreprise a bien évolué mais souhaite toujours garder son empreinte familiale et chaleureuse.

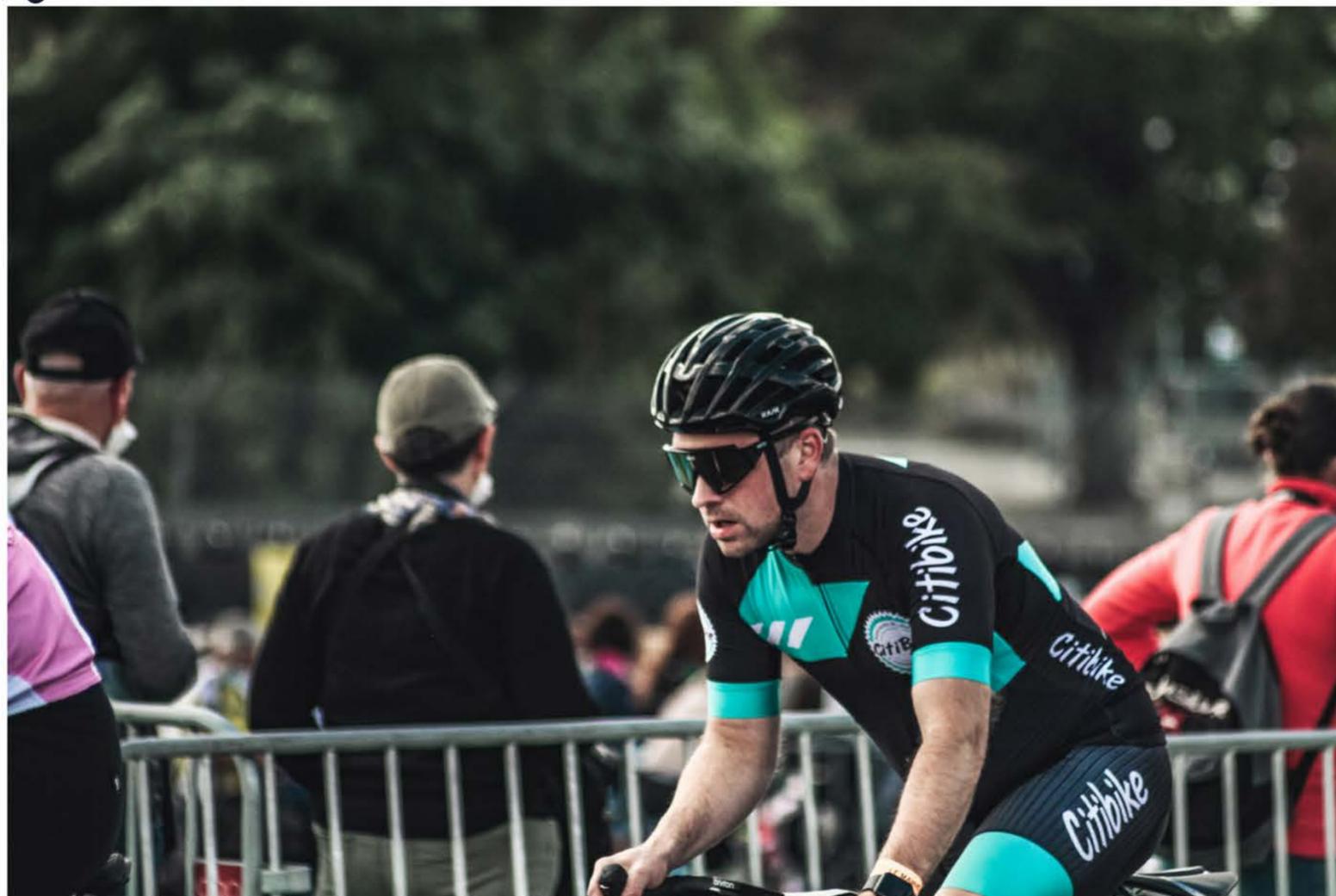
Citibike s'est développé autour de l'idée que le vélo à assistance électrique offre une liberté incroyable pour tout le monde et partout !

Aujourd'hui encore ces deux passionnés n'hésitent pas à mouiller le maillot aussi bien sur leur surface de vente qu'en enfourchant un vélo le temps d'une compétition.

# 01

## Notre histoire

QUENTIN



ENGUERRAN

# 02

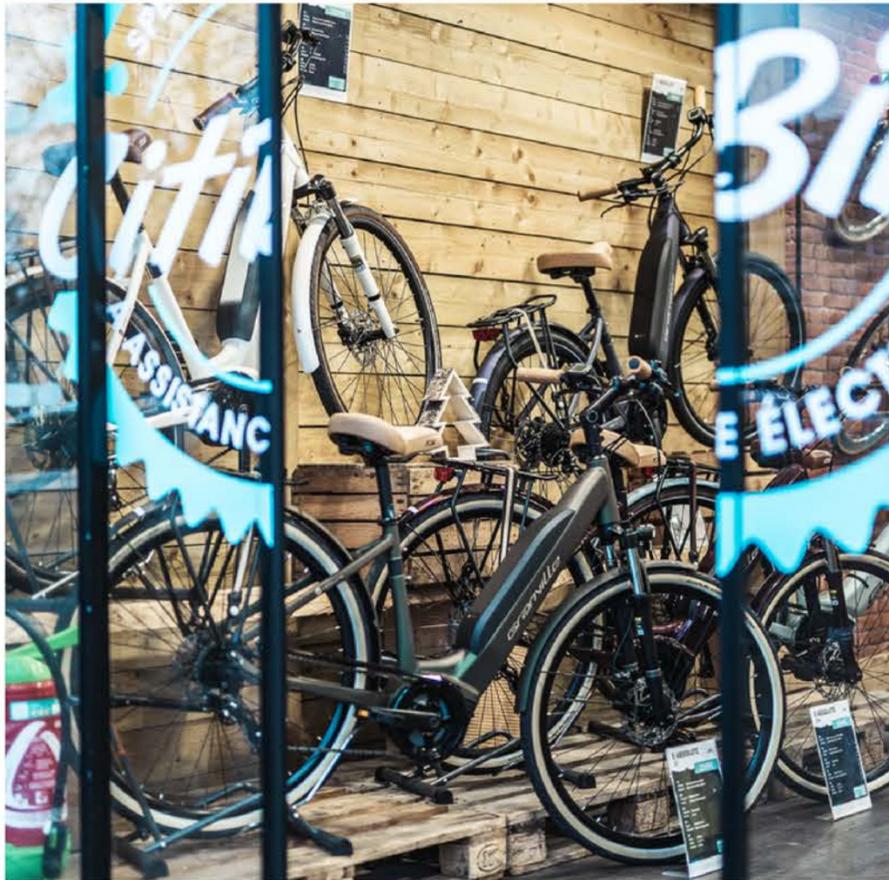
*Le concept Citibike*

## UNE OFFRE LARGE ET COHERENTE

Citibike est un concept unique et nouveau de magasins spécialisés dans la commercialisation de vélos à assistance électrique. Tous nos magasins sont tenus par des passionnés.

Tous ont poursuivi le même objectif à l'origine de leur projet:  
faire de leur passion, leur métier.

Citibike c'est aussi et surtout la seule franchise spécialisée à  
100% dans les vélos à assistance électrique.



# 03

## *L'esprit Citibike*

Les futurs franchisés Citibike vont bénéficier de tout le savoir-faire mis au point par les fondateurs de l'enseigne, d'une solide formation, à la fois théorique et pratique dans l'un des centres pilotes, d'un outil de gestion performant et déjà expérimenté dans le réseau, ainsi que de tous les moyens de communication pour leur donner toutes les clés du succès.

Notre accompagnement se matérialise sous différentes formes. Nous ne soutenons un projet que si nous croyons en sa réussite.

Citibike accompagne les porteurs de projet. Désormais, c'est une équipe de 5 professionnels qui se met à votre service pour l'expertise métier VAE et pour tous les services transverses.

# 04

*La marque Citibike*

## UNE MARQUE AMBITIEUSE...

Le but, partager notre passion avec des personnes souhaitant reprendre le sport via une activité douce, telle que le vélo électrique.

Notre politique, construire une marque hyperspécialisée dans le VAE afin de garder son expertise dans un marché en évolution constante.

En étant le premier réseau consacré à 100 % aux VAE, Citibike a noué de forts partenariats avec les plus grandes marques du marché.

Notre objectif : conquérir le marché français du vélo électrique !

## ...AVEC UNE EXPERIENCE BIEN ANCRÉE

2014



Création de la  
Marque Citibike  
et du 1er  
magasin

2018



Ouverture du  
magasin pilote  
Citibike Caen

2019



Lancement de la  
Franchise  
Citibike

2020



Première  
implantation  
sous la Franchise  
Citibike  
(Anglet - Avril  
2020)

2023



Ouverture du  
9ème magasin  
franchisé  
(Grenoble - Mars  
2024)

# UNE ROAD MAP EN ADÉQUATION AVEC NOTRE AMBITION

## OBJECTIF 2030 :

Citibike a pour ambition de compter 40 à 60 magasins sur le territoire Français, en 2030.

Notre concept nous place comme un acteur de référence sur le marché du vélo à assistance électrique.

Pour relever ce challenge, nous avons une équipe expérimentée et passionnée prête à accompagner la création de 3 à 4 magasins par an et selon les opportunités de faire passer sous enseigne ou de reprendre des magasins déjà en activité

## DES PARTENAIRES PREMIUM



## ...ET DES MARQUES PRIVILÉGIÉES



AVEC UNE OFFRE DIVERSIFIÉE...

URBAINS



TREKKING



VTT



CARGOS



LONGTAILS



PLIANTS



## ...ET UN FORT POTENTIEL



### UN MARCHÉ À FORT POTENTIEL

Une croissance de +71%  
par rapport à 2019\*



### DES CLIENTS SATISFAITS

1ère place pour Citibike au classement  
des enseignes de vélo préférées des  
français en Avril 2024\*\*



### UN CONCEPT RENTABLE

Un panier moyen de 1967€\*

\*Chiffres de l'Observatoire du Cycle 2023 \*\*Classement Toalk Avril 2024 avec 4,82/5 (12ème position globale)

# 05

## Pourquoi le marché du cycle et du VAE ?

Un marché en pleine expansion !



## 2023, UN MARCHÉ QUI POURSUIT SA CROISSANCE !

En valeur, la part des VAE représente 61 % du marché en 2023, contre 45 % en 2019. « Le VAE est aujourd'hui le moyen de transport électrique le plus vendu en France !

il représente 43 % des ventes de véhicules électriques », selon l'étude. Le prix moyen d'un VAE s'élève à 1 967€, celui d'un vélo classique à 553€

**671 585  
VAE  
VENDUS  
EN 2023**

**+71% VS 2019**

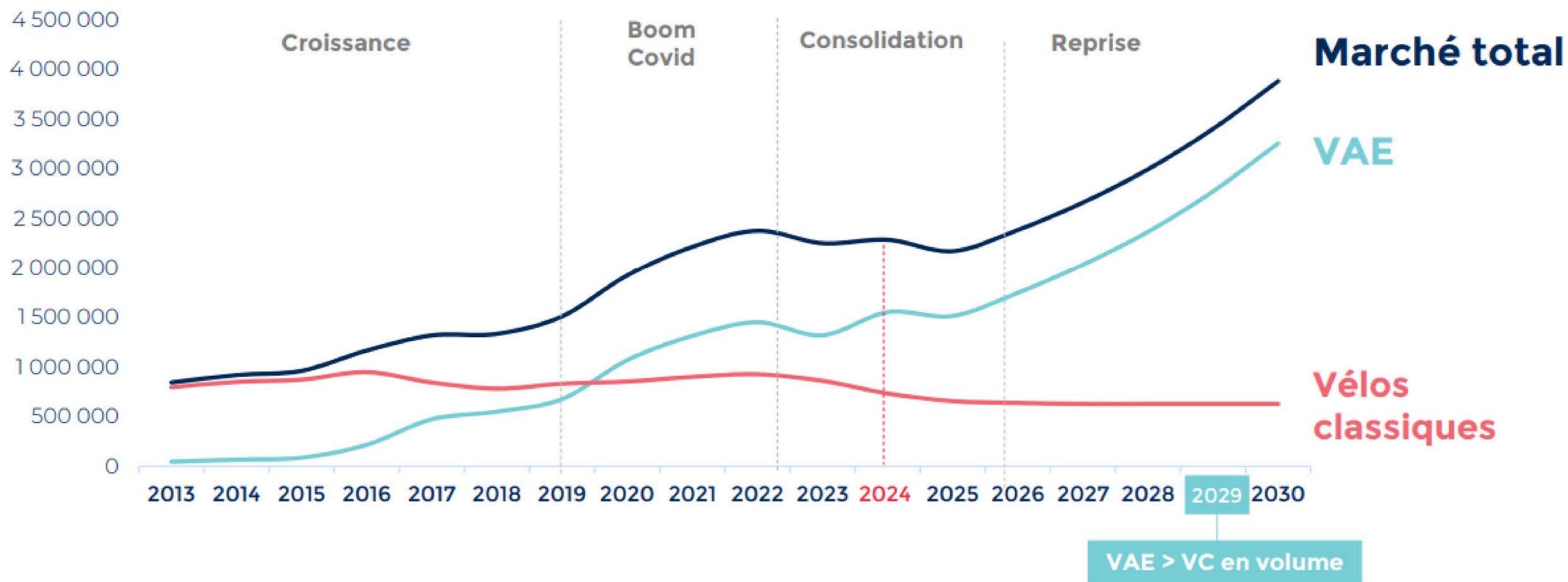
**LES  
DETAILLANTS  
& LES VAE :**

**61% DE LA  
VALEUR DU  
MARCHÉ**

**UNE CROISSANCE  
QUI SE STABILISE**

# UN AVENIR ENCOURAGEANT !

## Prévisions des ventes de cycle - en valeur (en Millions d'€)



\*Chiffres de l'Observatoire du Cycle 2023 - Prévisions 2030

# 06

## Rejoindre le réseau Citibike



# 06

## *Rejoindre le réseau Citibike*

**Vous souhaitez ouvrir un magasin ou tout simplement changer d'enseigne ?**

**Faites le pari de rejoindre Citibike et bénéficiez de notre expérience et expertise.**

**Nous vous offrons un réseau en perpétuel évolution, un accompagnement à tous les niveaux et une équipe à votre écoute.**

# UN LANCEMENT DE PROJET À TAILLE HUMAINE

19



Villes  
&  
Zones  
commerciales



200 > 300 M2



2 personnes mini



CA potentiel après 2  
ans : 750K à 1500K€

Investissement	200K à 300K€
Stock	100K€
<hr/>	
Apport	50K€
Durée Contrat	7 ans
Redevance Mensuelle	1500€
Droit d'entrée	30K€

## LES CONDITIONS FINANCIÈRES POUR UNE CRÉATION



Redevance initiale forfaitaire

30000€



Redevance de Concession

>M+3

0€HT /M

M+4 à M+12

500€HT /M

> M+13

1500€HT /M

*2,5% du CAHT à partir de 900.000€ CA HT Annuel*

## LES CONDITIONS FINANCIÈRES POUR CHANGEMENT D'ENSEIGNE



Redevance initiale forfaitaire

10000€



Redevance de Concession

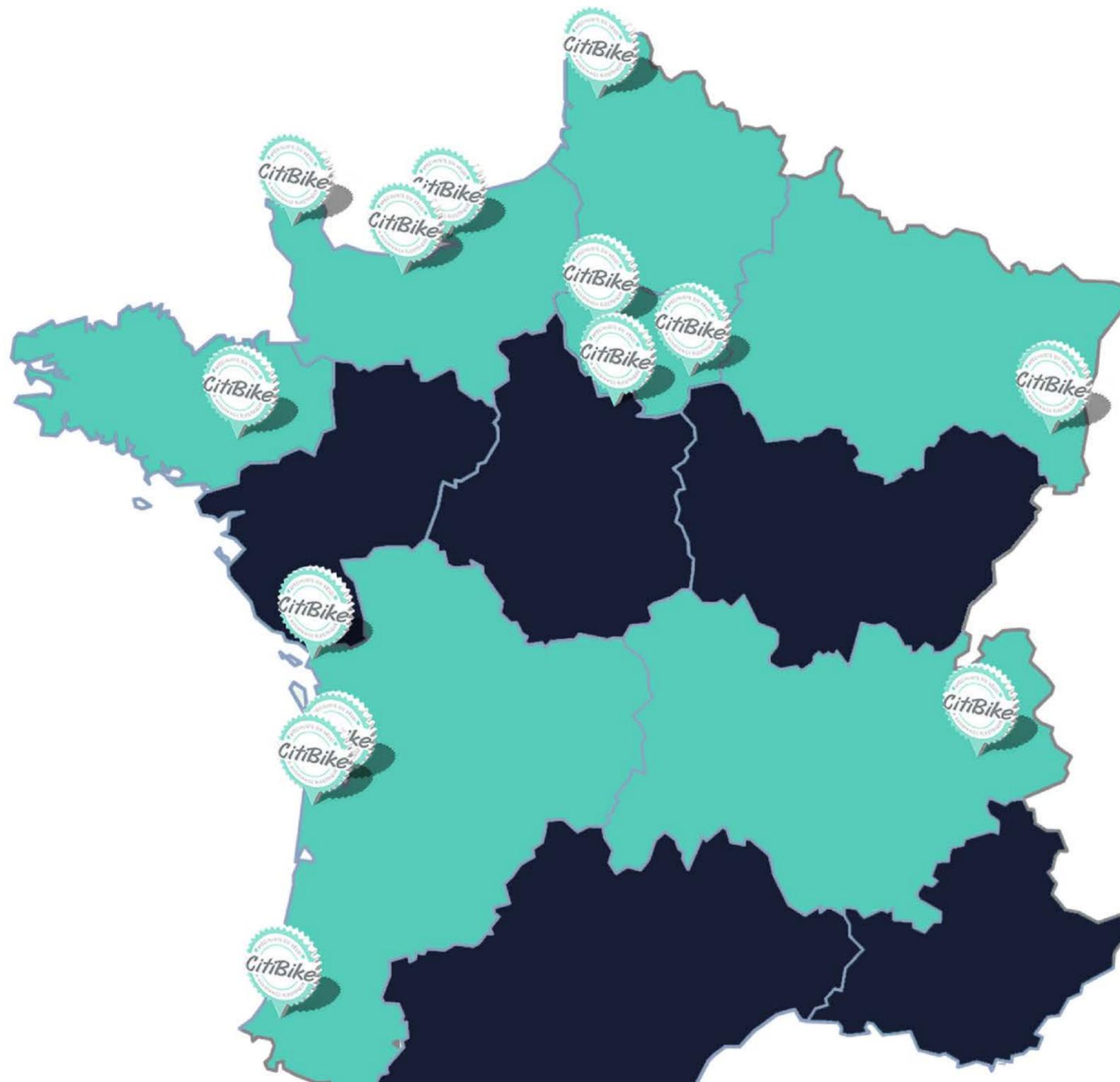
1500€HT /M

*2,5% du CAHT à partir de 900.000€ CA HT Annuel*

Investissement travaux/aménagement : Environ 50€HT/m<sup>2</sup>

## UN RÉSEAU EN PLEINE EXPANSION MAIS ENCORE DES SECTEURS À POURVOIR

- CAEN
- CHERBOURG
- LE HAVRE
- ANGLET
- BORDEAUX
- COLMAR
- NANTERRE
- LA ROCHELLE
- VITRY SUR SEINE
- DUNKERQUE
- BIGANOS
- GRENOBLE
- BRETAGNE (HORIZON 2025)
- GRANDE COURONNE PARIS (HORIZON 2025)



# UN ACCOMPAGNEMENT À TOUS LES NIVEAUX



ETUDE DE FAISABILITÉ



FORMATION



COMMUNICATION



CONSEILS JURIDIQUES  
& FINANCIERS



BUDGETISATION  
& ACHATS



RECHERCHE LOCAL  
& ZONE DE CHALANDISE



AMMENAGEMENT  
LOCAL



OUTILS DE GESTION  
ERP, LOGICIEL UNIQUE DE GESTION  
DES STOCKS, ATELIER, CAISSE,  
TRAITEMENT DES DONNÉES, ET  
MULTIMAGASINS

# UNE VISIBILITÉ SUR LE WEB ET LES RÉSEAUX SOCIAUX

CITIBIKE.FR

257 036 visiteurs uniques par an.

Une vitrine pour votre offre & un trafic magasin boosté

@CITIBIKE

Une communication originale sur Facebook & Instagram



# UNE ÉQUIPE DE TERRAIN À VOS COTÉS



"Grand passionné et pratiquant de VTT et de sport. Je suis arrivé à CITIBIKE en septembre 2020. J'ai trouvé ici une équipe de passionnés, conviviale et avec un état d'esprit au top, je me suis tout de suite senti bien ici."

*Alex - Caen*

"Je suis un apprenti passionné de vélo depuis mon plus jeune âge et cela fait maintenant 2 ans que Citibike m'a ouvert ses portes pour m'accompagner tout au long de mes études."

*Théo - Caen*

"J'ai commencé le vélo à l'âge de 4 ans dans un club de bmx près de Rouen. Depuis toujours sur un vélo, je me suis toujours dit que je ferai de ma passion mon métier. Ayant envie d'évoluer mais pas dans n'importe quelle entreprise je me suis tournée vers Citibike, une entreprise jeune à taille humaine où la bonne ambiance règne. Ils m'ont ouvert leurs portes et j'occupe aujourd'hui le poste de responsable de magasin au CITIBIKE du Havre."

*Morgan - Le Havre*

"Après des années à rêver devant le Pinarello Treviso de mon père accroché dans le garage, c'est à l'âge de 9 ans que je me lance dans la compétition sur route, cette pratique révélera une véritable passion pour le cyclisme. 10 ans de compétitions et 3 ans d'études en marketing et communication plus tard, il était logique pour moi de travailler par passion. C'est donc pour réaliser mon master que j'ai rejoint cette belle équipe Citibike, afin d'associer théorie et pratique au sein d'une entreprise jeune, ambitieuse et aux valeurs de mobilité douce tournée vers l'avenir."

*Paul - Caen*

"Im97 le basketteur que je suis ne passe pas inaperçu... Encore moins sur mon vélo que j'utilise régulièrement en complément d'entraînement. Passionné de sport et de commerce, Citibike est une entreprise qui lie les deux et où l'humain et la bonne ambiance sont des valeurs fortes."

*Samuel - Caen*

# 07

## *Quel profil pour un futur franchisé ?*

Se lancer dans l'aventure avec Citibike ne se fait pas sans quelques prérequis.

Un futur franchisé se doit d'avoir l'esprit entrepreneur avec une appétence pour le commerce et la gestion (gestion de son entreprise mais également de ses stocks,...).

Dans un secteur hautement concurrentiel tel que le cycle, il est primordial d'être capable de se projeter vers les prochaines tendances, suivre la saisonnalité et adapter son activité commerciale.

Idéalement, le futur franchisé est sensible aux questions de gestion informatique mais aussi de l'importance des différents canaux de communication (réseaux sociaux, moteurs de recherche,...)

# 08

## Témoignages

### **Céline - Citibike Anglet**

*"Citibike c'est une belle aventure en équipe !  
Une franchise bienveillante et soucieuse de bien faire, à l'écoute des magasins franchisés, autant pour l'amélioration de l'enseigne que sur les points négatifs.*

*Une collaboration permanente entre magasins, la communication est simple et rapide.*

*Une Team réactive et efficace.*

*Les compétences de Citibike et son équipe sont un réel atout"*

### **David - Citibike La Rochelle**

*"Gestion à 100% des équipes Citibike sur le contenu de l'offre produit - commande - conditions - aménagement magasin - livraison - agenda d'ouverture - planning de formation et contenu.*

*Proximité, relationnel, transparence, qualité des échanges, valeur ajouté lors des visites de l'animateur.*

# 08

## Témoignages

### **Guillemette - Citibike Nanterre**

*“J’ai ouvert ma boutique Citibike Nanterre en sept 2022. Depuis la prise de contact jusque dans le suivi courant, l’enseigne a assuré et assure un accompagnement pertinent, efficace et pragmatique.*

*En amont de l’ouverture, Citibike a élaboré un pack formation complet sur la tenue de la boutique, les outils de gestion et le partage de valeurs communes.*

*Tout au long de l’installation, Citibike a apporté son assistance à la fois dans l’aménagement de la boutique, dans les commandes de VAE et d’accessoires et dans la mise en place de services aux clients.*

*Le suivi au fil du temps est régulier et approprié selon les situations de chacun. Un grand bravo à Enguerran et Quentin, en complément, pour le climat d’entraide qu’ils distillent entre points de vente.”*

# 09

## Parutions médias

L'OFFICIEL DE LA FRANCHISE  
(JUILLET-AOÛT 2020)

TOUTE LA FRANCHISE  
(2020)

**RESEAUX**  
Nouveaux concepts

### Vélo électrique : Citibike veut accélérer

Sur le marché en croissance des vélos à assistance électrique, Citibike veut développer son réseau en licence de marque et prévoit plusieurs ouvertures.

**Philippe Beauvais**

Le concept spécialisé dans la vente et la location des vélos à assistance électrique (VAE) de tout type (ville, planin, VTT), Citibike a été fondé en 2011 par Engherran Dacrocq, en décembre à Cherbourg, après le Havre et Caen. L'enseigne a ainsi commencé à bâtir un mini-réseau en Normandie et veut désormais s'étendre ailleurs, en licence de marque, où se trouve son cœur de cible, mais n'écarte pas d'autres types d'implantation, en périphérie.

Le concept s'exprime sur des 200 m<sup>2</sup> et propose une offre multiforme. Il dispose aussi d'un atelier de réparation, qui peut traiter tous types de vélos. C'est à l'investissement allant de 150 000 à 250 000 euros, Citibike n'est certes pas le seul réseau à se positionner sur la niche du VAE. Mais il amène bien profiter de l'essor du marché. En effet, les vélos à assistance électrique n'ont jamais été aussi populaires. Les magasins spécialisés, sont les plus nombreux. Les nouvelles technologies - portés des magasins spécialisés et les cycles dits actifs mais aussi les vélos électriques - ont permis de développer des modèles plus légers et plus performants dans les cadres, ou en matière de mise au point de sièges et de composants adaptés - permettant désormais des performances élevées et de concevoir des modèles adaptés à l'usage. L'autonomie des vélos les plus performants peut aller jusqu'à 80 km, et la durée de vie des batteries s'allonge jusqu'à 8 ans. Cette évolution permet d'élargir la clientèle, même si le prix des appareils (de 1 000 euros en entrée de gamme à 5 000 euros) demeure




### Lancement du 1<sup>er</sup> RESEAU SPÉCIALISÉ 100% vélo à assistance ÉLECTRIQUE



CALAMEO  
(JUIN 2020)

SPORT GUIDE  
(JUILLET 2020)

### Sport Guide

Le Business du commerce

#### Les plans impressionnants du Normand Citibike dans le Vae

Posté le : 01/07/2020  
Catégorie(s) : Cycle, Commerce

Si tout se passe comme le Normand Citibike l'a prévu, ce spécialiste du vae aura ouvert une quinzaine de magasins via un contrat de concession - plus souple que la franchise - d'ici à la fin de 2020 en France !

Actuellement, il ne compte qu'un seul partenaire, à Arzac-sur-Arzon, un point de vente (Velo Tac Arzac) qui vient de prendre l'enseigne il y a quelques semaines. Quatre autres sont déjà signés à Dijon, Bordeaux, Nantes et au Mans-Bellemeville (près de Serris)", déclare Engherran Dacrocq, le co-fondateur et co-gérant de l'enseigne Citibike avec son frère Quentin. "Que des créations pures de pointe de ville, et pas seulement en centre-ville. Ces ouvertures se feront en septembre 2020, les autres d'ici à la fin de l'année. Nous sommes très avancés sur Lyon, où nous avons une centaine de contacts en cours !".

Si les ventes de Vae ont de nouveau bondi en 2019 en France et que les investisseurs de marché dominés par le profession sont plus que favorables, le chef d'entreprise de 34 ans n'a-t-il pas peur de faire des déçus dans quelques années ? "Il pourra y avoir de la casse plus tard, ce n'est pas impossible, mais pour le moment, on a l'habitude de construire un réseau national de façon intelligente, car il n'y a pas encore, à part Cyclable, qui en plus ne fait pas du 100% vae comme nous. On refuse certains dossiers, soit parce que la place est déjà prise sur 1 ville, soit parce qu'on ne pourrait pas avoir, soit pour d'autres raisons".

TOUTE REPRODUCTION & TOUTE DIFFUSION INTERDITE sans l'autorisation de l'auteur.

### DEVENEZ FRANCHISÉ



**OUVREZ VOTRE FRANCHISE CITIBIKE !**

1<sup>er</sup> réseau de magasins spécialisés dans le vélo à assistance électrique

PLUSIEURS FORMULES DE CONCESSIONS PROPOSÉES

Magasin (~ 200 m<sup>2</sup>) / Corner (à partir de 50 m<sup>2</sup>)

Plus d'infos sur : [CITIBIKE.FR](http://CITIBIKE.FR)

Contact : [FRANCHISE@CITIBIKE.FR](mailto:FRANCHISE@CITIBIKE.FR)  
01.65.57.60.88



## Une histoire de famille

Créée en 2014 à Caen et au Mans, par les frères Ducrocq, l'enseigne familiale CitiBike se développe doucement mais sûrement en s'adaptant à l'évolution du marché. Pour en savoir plus sur cette enseigne qui prospère, nous sommes allés à la rencontre d'Enguerran, co-fondateur de l'entreprise.

Le projet est né en 2013 mais c'est en 2014 que l'enseigne CitiBike est effectivement créée. Enguerran et son frère Quentin, issus d'une famille d'entrepreneurs et passionnés de vélos (Enguerran a été triathlète de haut niveau pendant quelques années), ouvrent en simultané, deux boutiques dédiées au vélo urbain à Caen, ville d'origine des deux frères, au Mans. « Mais très vite, c'est à Caen que le marché s'est montré le plus propice au développement de la petite reine. » Les deux frères abandonnent le magasin du Mans pour se consacrer, ensemble, au développement de celui de Caen. Ils suivent alors tranquillement l'évolu-



tion du marché, enchainant les déménagements au gré de l'accroissement de la demande. « Nous sommes passés, en trois déménagements, d'un magasin de 35 m<sup>2</sup> à notre local actuel de 400 m<sup>2</sup>. » Puis en 2017, ils décident de passer à la vitesse supérieure en ouvrant d'autres boutiques en nom propre et en s'ouvrant à la franchise.

Il faut dire que leur concept n'est pas passé inaperçu dans le milieu. A peine lancé en 2014, ils recevaient déjà des appels téléphoniques de personnes intéressées pour le dupliquer en franchise. « Si ce développement faisait partie de nos projets dès le lancement de l'enseigne, nous souhaitons cependant



prendre le temps d'installer tranquillement le concept, de l'asseoir financièrement en raison de notre statut d'entreprise familiale », raconte Enguerran.

En 2017, le concept est donc bien installé et le marché semble de plus en plus propice au développement du vélo en ville. Il était temps de passer à la vitesse supérieure. « Aujourd'hui, nous avons quatre magasins en propre (dont un uniquement consacré à la réparation) à Caen, au Havre et à Cherbourg et quatre franchisés à Dijon, Bordeaux, Anglet et Colmar. « Cela nous permet d'avoir une aura plus nationale et nous avons encore de très nombreuses demandes, beaucoup de per-

sonnes considérant le monde du vélo comme l'Eldorado. On a une quinzaine de candidats par mois. Mais pas question pour nous d'ouvrir à tout va ! Cela suppose un grand travail de sélection. »

A l'origine, CitiBike se positionnait clairement sur le vélotaf avec des modèles électriques exclusivement : « Nos magasins se situant tous en centre-ville cela paraissait tout à fait logique. » Une façon également de se différencier des grands réseaux déjà existants ! Mais aujourd'hui, suivant l'évolution du marché, l'offre de vélo chez CitiBike s'est diversifiée pour s'intéresser également aux vélos plus sportifs avec le développement du



Si ce développement fait partie de nos projets dès le lancement de l'enseigne, nous souhaitons cependant prendre le temps d'installer tranquillement le concept, de l'asseoir financièrement en raison de notre statut d'entreprise familiale.

Une offre 100% VAE pour une expertise sur l'offre produit et de service

VTAE, du gravel, une discipline qui rencontre un attrait spectaculaire, mais aussi du vélo de route, « tout en restant exclusivement électrique » précise Enguerran Ducrocq. Si l'enseigne à des partenariats privilégiés avec certaines marques, il reconnaît que c'est une chance aujourd'hui d'avoir un positionnement multi-marques. « Cela nous permet d'avoir du stock en cette période un peu tendue. » Pas moins de quinze marques (Orfeel, Cube, Scott, Bergamont, BH...) sont disponibles au sein du réseau. « Nous avons également une offre assez importante au niveau des vélos cargos. Cela fait partie des segments qui sont en forte croissance dans nos magasins de centre-ville. »

Spécialiste du vélo à assistance électrique, CitiBike entend se différencier des autres enseignes en offrant une réelle expertise tant sur l'offre produit, avec des magasins ayant une surface de 200 m<sup>2</sup> minimum, que sur le service et l'accompagnement des clients. « Il y a tellement de nouveaux acteurs qui arrivent sur le marché qu'il est important de rester en veille permanente pour être à la pointe de ce qui se fait en termes de technicité sur les produits. Mais il ne s'agit pas de se noyer dans le volume des marques. Il faut rester sur du qualitatif avec des fabricants qui suivent leurs produits. Par ailleurs, on assiste régulièrement aux formations proposées par les motistes pour garder notre expertise sur un marché en permanente évolution. » Autre aspect différentiel de l'enseigne, la présence d'un atelier au centre du magasin.

Plus de six ans après la création de l'enseigne, le bilan est plutôt positif. Aujourd'hui, CitiBike compte 21 salariés. D'autres magasins devraient voir le jour dans les années à venir. Pour accompagner au mieux chaque ouverture et gérer la pénurie de vélos, il faut compter environ un an entre la première prise de contact et l'ouverture effective. Cependant Enguerran le reconnaît, « pour avoir un réseau qui commence à avoir un peu d'écho, capable de résister aux acteurs qui arrivent du milieu de l'automobile avec de gros moyens, on espère ouvrir d'ici deux à trois ans une dizaine de magasins. C'est essentiel pour contrer cette nouvelle concurrence ! Mais pas question pour nous de trop grossir non plus, car nous sommes une entreprise familiale et on tient à le rester. »

Enguerran Ducrocq, fondateur de Citibike

## Une structure familiale

Ancien triathlète et membre d'une famille d'entrepreneurs, tous passionnés de vélo, Enguerran Ducrocq (36 ans) a ouvert le premier magasin Citibike en 2014 au Mans puis 6 mois plus tard un second point de vente à Caen avec son frère Quentin. Depuis, le réseau s'est lancé en franchise et compte depuis peu 10 unités, toutes dédiées au VAE. A date, 5 ouvertures sont déjà programmées en 2023, en Ile de France et sur la façade Ouest.



Enguerran et Quentin Ducrocq ont fondé Citibike, un réseau de magasins spécialisés dans la vente de VAE. Fin 2022, la franchise compte 10 points de vente.

### Comment est née l'idée du premier magasin Citibike en 2014 ?

Après des expériences en tant que commercial et responsable secteur dans la distribution d'équipements pour les pros, j'étais à la recherche d'un marché porteur à exploiter. J'avais aussi envie de trouver un métier/passion et en 2013 j'ai eu un déclic suite à une discussion sur le marché naissant du VAE. En 2014, j'ai ouvert le premier magasin Citibike au Mans. Six mois plus tard, nous arrivions à Caen avec mon frère Quentin. Le bon démarrage à Caen nous a poussés à fermer le point de vente du Mans. Nous avons effectué 2 déménagements de magasins pour arriver progressivement en 2018 à un magasin de 400m<sup>2</sup> situé en hyper centre. Nous avons ouvert à Cherbourg en 2019 et au Havre en 2020. Une fois notre concept dupliqué avec réussite dans ces 2 villes, nous avons lancé Citibike en franchise.

### Quel est votre bilan aujourd'hui ?

Les premières ouvertures de concessions à Anglet puis Bordeaux ont commencé en 2021. Le choix de la franchise était déjà dans nos têtes dès la création de l'enseigne. C'est un accélérateur de croissance important et cela permet de mettre en commun les savoir-faire de chacun et de créer une synergie autour de notre enseigne. Avec Quentin, nous avons l'envie de transmettre notre expérience et d'accompagner les porteurs de projet. Le bilan dépasse nos objectifs, car au-delà de la croissance rapide de notre réseau, nous avons des équipes qui se sont mobilisées et qui adhèrent à 100% à cette aventure. Cette réussite humaine collective est indispensable.

### Comment sont sélectionnés les dossiers ? Avez-vous vu le nombre de candidats augmenter depuis 2 ans ?

Nous avons des contacts qui arrivent par le biais de sites spécialisés et via notre propre site Internet. Leurs nombres sont relativement

importants et nous avons différentes étapes pour la sélection de nos futurs concessionnaires. Les dossiers sont validés avec soins et dès les premiers échanges, nous sommes transparents sur notre marché. C'est une nécessité que les candidats comprennent bien son fonctionnement, sa structure et son évolution... Nous n'avons pas d'obligation d'ouvrir à un rythme soutenu, car nous restons une structure familiale. C'est une question d'opportunité et de cohérence du projet. Les enjeux sont importants pour nos concessionnaires et chaque ouverture est vécue comme si le magasin était le nôtre. Une fois le magasin ouvert, notre accompagnement se poursuit.

### L'enseigne s'est développée autour du vélo à assistance électrique. Comment avez-vous vu évoluer ce segment ?

Le constat était assez simple à l'époque. Le marché du VAE était naissant avec une croissance à 2 chiffres alors que le marché du cycle traditionnel était en stagnation. Il y avait déjà une sensibilisation à l'impact positif sur l'environnement

et les pouvoirs publics étaient en pleine réflexion sur les mobilités douces. Par la suite, nous avons constaté une croissance impressionnante d'année en année, une offre toujours plus étoffée, des fabricants qui se structurent et se professionnalisent avec des vélos fiables. 2017 a été une année importante avec l'aide à l'achat de 200 euros qui a accéléré notre croissance. Nous avons dès les premiers mois sillonné les foires de tout le grand Ouest pour aller à la rencontre des visiteurs et les convertir au vélo à assistance électrique. Ce fut très formateur, car il a fallu réellement démocratiser ce type de vélo presque inconnu. Nous avons dès la création mis en avant une offre de financement pour l'acquisition de son vélo, chose qui ne se faisait pas à l'époque. Notre premier slogan était "achetez votre vélo électrique pour 1€/jour". De nombreux services sont venus se greffer à notre offre : site web marchand, location longue durée, offre pour les pros, reprise d'anciens vélos, assurance...

### Comment réalisez-vous vos achats ?

Nous sommes une centrale de référencement avec des conditions négociées. Cela permet à chaque magasin d'être en lien direct avec les fabricants pour gagner en réactivité. Nous avons un entrepôt de stockage en Normandie qui peut aider un magasin à son ouverture et tout au long de son activité. La gestion des stocks est délicate, car il faut être agile et éviter certaines erreurs qui peuvent coûter cher. Nous entretenons d'excellentes relations avec nos fournisseurs et nous allons encore les renforcer dans les prochains mois. Chacun doit y trouver son compte, du plus petit au plus important comme O2Feel ou Cube. Naturellement, avec bientôt plus de 15 magasins en France, nous allons avoir un certain poids dans les discussions. (yf)

Trois questions à Enguerran Ducrocq, président de Citibike

## Un rêve de gosse

Après des ouvertures à Vitry-sur-Seine, Dunkerque et Biganos, le réseau Citibike compte à date 13 magasins. Enguerran Ducrocq son président entend poursuivre le développement de la franchise familiale avec 2 ou 3 nouveaux magasins entre fin 2023 et début 2024. L'an dernier, le réseau a vendu 3.500 vélos pour un volume de chiffre d'affaires hors taxe de 9 millions d'euros.

### Quand et pourquoi avoir lancé votre franchise ?

L'enseigne Citibike a été créée en 2014. Dès 2013, lors de la genèse du projet, le développement en franchise faisait partie des options souhaitées. Le marché du VAE en était à ses premiers frémissements, mais nous avons immédiatement été sollicités pour dupliquer notre concept de magasin, ce qui a renforcé notre idée de départ. Après avoir nous-mêmes monté un 2<sup>e</sup> magasin (2019), puis un 3<sup>e</sup> magasin (2020), nous étions prêts pour l'ouverture du réseau au national.

### Quels sont vos projets d'ici la fin de l'année ?

Pour fin 2023, la priorité est d'accompagner un maximum nos magasins et de se donner les moyens de répondre aux défis que rencontre actuellement notre marché. Cela passe par du travail en interne

**Nous avons de plus en plus de demandes de magasins indépendants ou sous enseigne déjà en place qui se questionnent pour rejoindre notre groupe.**

## BIKE ECO 120 - JUILLET 2023

sur nos outils, notre communication, nos achats, la relation avec les marques... Bien entendu nous allons poursuivre nos ouvertures avec 2 à 3 nouveaux magasins entre fin 2023 et début 2024.

### Avec les difficultés du marché, le nombre de candidats est-il en baisse ?

Nous avons toujours un nombre important de candidats même en ce moment, car les signaux à moyen terme sont bons. Le profil des candidats à la création n'a pas tellement évolué, mais nous avons de plus en

plus de demandes de magasins indépendants ou sous enseigne déjà en place qui se questionnent pour rejoindre notre groupe. Citibike est une enseigne familiale à taille humaine. Nous partageons des valeurs simples dans un marché dynamique et attrayant, notre mission et de mettre à profit notre expertise pour faciliter un rêve de gosse : ouvrir son magasin de vélo. Les candidats qui nous contactent partagent immédiatement notre philosophie et les résultats sont plutôt intéressants. Nous avons tous envie de grandir ensemble !

Propos recueillis par Yohan Finkiel

# 10

*Nous suivre !*

33



**FACEBOOK**

@citibikecaen



**INSTAGRAM**

@citibike\_caen



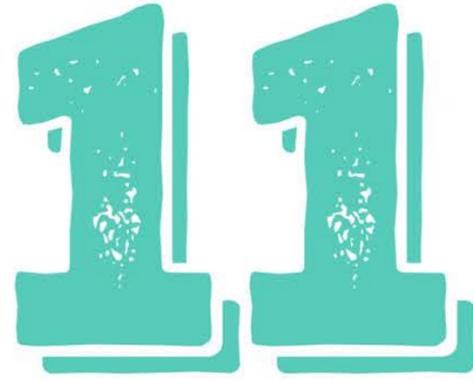
**LINKEDIN**

Citibike Caen



**CITIBIKE**

Citibike.fr



*Gardons contact*

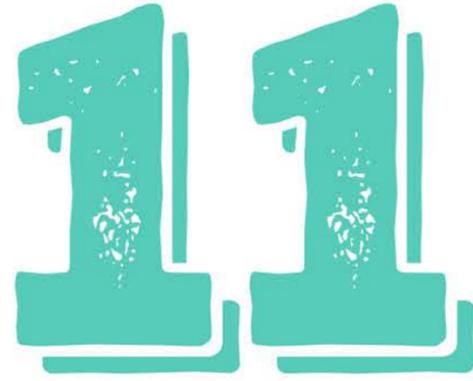
**Vous souhaitez ouvrir une franchise Citibike ?**

**Mais vous avez encore besoin d'informations pour vous lancer  
dans l'aventure de l'entrepreneuriat ?**

**Enguerran Ducrocq, co-fondateur de Citibike vous orientera dans cette démarche, tout en vous  
conseillant.**

**ENGUERRAN DUCROCQ**  
**franchise@citibike.fr**





*Gardons contact*

**Vous souhaitez ouvrir une franchise Citibike ?**

**Mais vous avez encore besoin d'informations pour vous lancer  
dans l'aventure de l'entrepreneuriat ?**

**David Thys, animateur Réseau de Citibike vous orientera dans cette démarche, tout en vous  
conseillant.**

**DAVID THYS  
07 81 08 72 71  
animateur@citibike.fr**

