

RRARE

la Région Rhône-Alpes roule électrique

programme de promotion et de démonstration du vélo à assistance électrique en Rhône-Alpes

2008

2010



PREAMBULE

Si l'on analyse les perspectives de développement, la bicyclette est sans doute le moyen de transport du futur pour les déplacements de proximité et ce pour plusieurs raisons :

d'une part, on observe en toile de fond, la diminution inexorable des ressources minérales et des énergies naturelles,

d'autre part à cause du problème de manque de place rencontré dans les centres villes, sans oublier l'augmentation sensible de la population mondiale...

Le vélo à assistance électrique représente le chaînon manquant pour ceux qui considèrent que le vélo utilitaire ne doit pas rimer avec galère. C'est une mobilité nouvelle qui s'ouvre devant nous avec l'avènement des technologies et la multiplication de l'offre.

En route pour une mobilité magique...

Qui est ExtraEnergy ?

ExtraEnergy.org est une association de promotion indépendante des deux roues électriques qui a démarrée en Allemagne en 1992 pour rayonner dans le monde entier sous l'impulsion de son fondateur Hannes NEUPERT. Actuellement, l'association compte plus de 300 000 sympathisants dont 50 membres actifs agissant comme des correspondants en Chine, Italie, Japon, Corée, Taiwan et Etats-Unis...

ExtraEnergy est une association indépendante à but non lucratif dont l'objectif est la propagation des « véhicules hybrides à propulsion électro-musculaires ». Impliquée en amont dans l'expérimentation de nouvelles technologies et la validation des procédés et en aval du marché avec les démonstrations de sensibilisation grand public des vélos à assistance électrique et des cyclomoteurs légers, **ExtraEnergy.org** est une interface incontournable entre concepteurs, fabricants et clients utilisateurs.

Chaque fois que le marché remonte une problématique qui peut ralentir la croissance ou diminuer la confiance du consommateur dans les vélos électriques, nous créons une équipe pluridisciplinaire pour y apporter une réponse structurée. Ainsi, nos actions les plus visibles sont :



Les tests comparatifs sur les vélos électriques. ([en savoir plus](#))



Permettre l'essai des produits par le grand public. ([en savoir plus](#))



Un label de certification de sécurité des batteries. ([en savoir plus](#))



Une standardisation des connecteurs. ([en savoir plus](#))

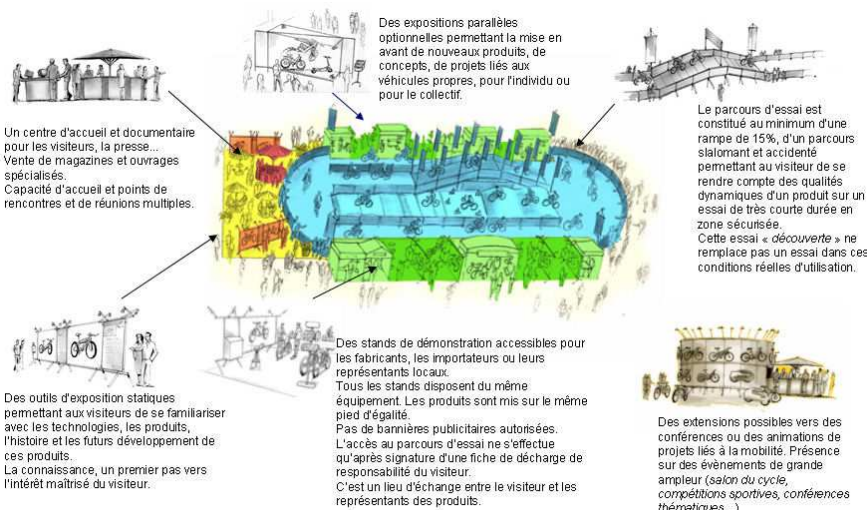


Le partage des connaissances pour aller de l'avant. ([en savoir plus](#))



L'accompagnement de projets. ([en savoir plus](#))

Nos services comprennent principalement des présentations lors de salons professionnels internationaux, ainsi que des expositions, des tests de produits, un service de presse et le site **ExtraEnergy.org** comme plateforme d'informations thématiques sur Internet. **ExtraEnergy.org** est particulièrement connue pour son parcours de découverte **TEST-IT**, mettant en situation avec une simulation de reliefs et de divers terrains.



Note : en fonction des configurations, il est parfois possible d'intégrer sur un seul parcours des scooters électriques, des segways, des véhicules légers électriques...

Le programme RRARE a été soutenu financièrement par :

A l'origine axée sur les **pédelecs** (*Pedal Electric Cycles*) et les **E-Bikes** (*cyclomoteurs légers*), **ExtraEnergy.org** a élargi son domaine d'activité sur les véhicules électriques légers (*véhicules inférieurs à 500 kg*), qui peuvent également contribuer à des habitudes de circulation plus saines.

ExtraEnergy.org est la seule entité à ce jour, à réaliser des tests d'évaluation des vélos électriques avec un niveau d'exigence qui permet de détecter les défaillances à venir des produits, et permettant leur amélioration avant leur mise en commercialisation sur un marché.

ExtraEnergy en France

Les premiers évènements organisés en France par des équipes d'**ExtraEnergy** datent de 2002 avec une démonstration sur 4 jours à l'occasion de la semaine de la mobilité à Lyon (69).

Puis à PARIS en Juin 2006 sur le Circuit de Mortefontaine et sur les Champs Elysées lors du Challenge Bibendum Michelin durant 6 jours et à une autre reprise en Octobre 2007, à nouveau sur les Champs Elysées lors de la Fête des Transports durant 3 jours. Depuis décembre 2007, **ExtraEnergy.org** dispose d'une structure en France pour la représenter : **ExtraEnergy France**, qui dispose d'une équipe permanente, dont 2 personnes ont été affectés au programme **RRARE** depuis 2008 (en savoir plus). Deux postes ont été co-financés par l'Union Européenne et la Région Rhône-Alpes (voir récapitulatifs). (organigramme)

Le rôle de la structure française est d'assurer la visibilité des actions et des outils d'**ExtraEnergy** au public et aux professionnels français et de participer activement à la croissance du marché français.

"Rhône-Alpes Roule Electrique"

juin 2008 - mai 2010

(programme initial juin 2008 - mai 2011)

ExtraEnergy sait que le changement de mobilité des uns et des autres passent à la fois par une prise de conscience et par une découverte. La prise de conscience est individuelle, fonction des paramètres qui nous entourent. La découverte c'est le programme **TEST-IT**.

Pour doper le marché rhônalpin du deux roues électriques, **ExtraEnergy France** se proposait au travers du programme "**Rhône-Alpes roule électrique**" de référencer, d'accompagner et de soutenir les projets impliquant l'utilisation des deux roues à assistance électrique.

Ce programme s'adressait aux collectivités, aux administrateurs de biens touristiques, aux professionnels du cycle et à tous porteurs de projet qui auraient souhaités un accompagnement et une mise en relation des différents acteurs et partenaires pour rendre possible et durable des projets ou des expérimentations qui n'ont pas encore de réalité économique.

Les OBJECTIFS du programme RRARE :

- promotion et sensibilisation au vélo électrique par la réalisation d'événements et d'animations ponctuels.
- Identification de projets (*collectivités, associations, privés*), impliquant l'utilisation de vélos à assistance électrique.
- Diagnostic et développement d'offres de vélos à assistance électrique notamment locative par le développement des professionnels du cycle et des offres de vélo-stations.
- Accompagnement personnalisés (*encadrement, suivi technique et organisationnel*) et déploiement de flottes d'évaluation sur les projets.
- Evaluation et réalisation de supports de synthèse des projets (*guides techniques et organisationnels, site internet...*) permettant le transfert d'informations sur le développement d'offres locatives locales par des professionnels, des associations, des entreprises ou des autorités organisatrices de transport.
- La formation et l'accompagnement des collectivités, des associations des revendeurs et des gestionnaires de flottes

La METHODOLOGIE à l'initial du programme :

Comment le programme RRARE va doper le marché rhônalpin :

- en favorisant la visibilité des vélos électriques par le public. C'est un produit méconnu, qui subit l'imaginaire populaire sur son fonctionnement et ses performances.
- en ouvrant les champs d'application de son utilisation. Que peut-on faire avec ? Peut-on avoir un retour d'expérience dans des conditions similaires à la sienne ?...
- en offrant une visibilité pour les vendeurs. C'est actuellement un produit encore considéré comme marginal par les professionnels du cycle, mais qui peut très facilement séduire une population réfractaire au vélo.
- en donnant au public des arguments pour se forger une idée sur les produits, en les comparant dans des conditions similaires, en dehors des argumentaires commerciaux.

Comment le programme RRARE va référencer les projets :

- dans de très nombreux cas, le vélo à assistance électrique peut supplanter la voiture ou le cyclo-moteur pour les déplacements de courtes distances...
- de nombreuses collectivités ont besoin d'un référentiel clair pour se forger une opinion sur les projets qui leur sont proposées...

- l'ouverture de perspectives favorise allègrement la création d'initiative...
- de nombreux projets inexploités existent déjà...

Comment le programme RRARE va accompagner les projets :

- le projet RRARE est avant tout mené par des personnes qui connaissent les problématiques et qui savent y apporter les solutions adéquates...
- issu d'une volonté commune entre les partenaires publics et privés de faire aboutir l'émergence de nouvelles solutions de mobilité impliquant des deux roues électriques, les portes à franchir seront naturellement plus accessibles...
- la vision transversale des acteurs est essentielle pour une implantation réussie. Chaque corps de métier a besoin d'un autre pour obtenir un résultat cohérent et durable.

Comment le programme RRARE va soutenir les projets :

- le programme RRARE est doté de moyens techniques pour accompagner les projets en phase d'amorçage. Il agira comme un facilitateur pour placer les projets dans un régime de croisière très tôt dans leur évolution.
- le programme RRARE s'échelonne sur trois ans, le temps suffisant pour conférer à un projet la maturité suffisante à son autonomie.

Qui peut participer au programme RRARE :

- **une collectivité, une mairie :**
qui souhaite développer des solutions individuelles de mobilité douce à partir de vélos à assistance électrique, pour le transport, le tourisme, le déplacement des agents territoriaux... qui a un projet ou qui recherche un projet à soutenir.
- **une association :**
qui participe activement aux développements des modes doux dans sa zone d'influence, et qui souhaite rallier de nouveaux publics à cette cause... qui a un projet ou qui recherche un projet à soutenir.
- **un professionnel du cycle / du tourisme / du transport / du conseil :**
qui souhaite proposer des projets utilisant des vélos à assistance électrique, liant des acteurs privés ou institutionnels dans la **Région Rhône-Alpes**... qui souhaite rallier des projets existants ou en phase d'études.

Nous avons tentés pendant les deux premières années de développement du programme RRARE de nous faire connaître auprès de ces différents intervenants. L'arrêt prématuré du programme RRARE, laisse apparaître que néanmoins, la demande est amorcée et que nous continuons à recevoir des sollicitations en Rhône-Alpes et ailleurs.

Le POSITIONNEMENT du programme RRARE sur le territoire rhônalpin :

Le mode de fonctionnement des collectivités territoriales ne permet de définir une entité externe comme un référent sur une thématique bien précise. En tout cas, si cela était possible, notre positionnement ne pouvait en aucun cas d'être le référent unique des partenaires institutionnels en matière de vélos à assistance électrique. Pour se faire, le programme RRARE aurait dû être une initiative portée par eux et mandatée dans le cadre d'un appel d'offres.

De fait, le travail fourni par ExtraEnergy France dans le cadre du programme RRARE ne peut avoir qu'un aspect **consultatif**. En aucun cas, un porteur de projets n'est tenu de s'adresser directement à l'association pour l'accompagnement de son (ses) projet(s).

Notre rôle a donc été de diffuser en libre accès, sur les évènementiels, lors de rencontres informelles..., le maximum d'informations pour que les idées d'un jour prennent forme ou s'évaporent avec les informations que nous avons tentés de communiquer pour clarifier certaines situations.

Il apparaît donc que le retour des actions du programme RRARE est supérieur à la seule vision des actions passées intégralement entre nos mains, puisque avant notre intervention, le territoire rhônalpin ne comptait que quelques rares initiatives et que depuis, celles-ci fourmillent.

Ces résultats indirects sont malheureusement très difficile à quantifier.

Néanmoins, ExtraEnergy France a développé le programme "**Rhône Alpes roule électrique**" pour créer une émulation, permettre à tous ces acteurs de se rencontrer et de développer ensemble les projets utilisant des vélos à assistance électrique.

ExtraEnergy France a pour objectif de référencer, d'accompagner et de soutenir les projets qui ont auront une réalité concrète et durable sur le changement des mobilités individuelles, le développement d'activités touristiques... et cela avant, pendant et après le programme RRARE.

Pour cela, nous vous invitons à consulter les rubriques suivantes qui vous donnent des informations complémentaires sur les pistes que nous avons explorées pour valoriser le développement de l'utilisation du vélo à assistance électrique en région Rhône-Alpes.

Intégrer le vélo électrique aux modes de déplacement d'un territoire : démarche & applications

Retranscription de la Conférence de clôture du programme RRARE réalisée à Lyon en mai 2010

Intégration du vélo à assistance électrique dans un problématique touristique

institutionnels, porteurs de projets privés, vous pouvez être amenés à favoriser l'émergence de projets impliquant l'utilisation de vélos à assistance électrique pour valoriser le territoire ou résoudre une problématique de mobilité...

CONTEXTE et Enjeux

Le développement de flottes locatives de vélos à assistance électrique se heurte principalement à un critère économique.

Les offres locatives en zone urbaine sont gérées par les détaillants eux mêmes, ou par des vélostations, ou par des sociétés « tout en un » de mobilité urbaine.

Les détaillants proposent des locations courte durée jusqu'à une semaine pour faciliter les ventes, Les vélostations de la courte, moyenne durée pour la promotion d'une nouvelle mobilité sur un territoire, et les sociétés de services de la location longue durée ou du leasing accompagné généralement d'offres d'entretien dans un package complet.

Sur les offres locatives en milieu touristique, le schéma classique de location de vélos, implique l'achat en avant saison, de flotte en lots déstockés par les constructeurs des haut de gamme des années précédentes à très bas prix pour valoriser la marque, l'exploitation durant la saison couvrant les frais de fonctionnement et de personnel, la revente en fin de saison de tout ou partie de la flotte à prix pour réaliser le chiffre d'affaires nécessaire au maintien d'activités l'année suivante.



liens ressources

Business Plan location de vélos

[Bike Rental Business Plan Example](#)

[Business model et stratégie](#)

[Inventaire des solutions touristiques européennes en vélos électriques](#)

[Points clefs dans la conception d'une offre touristique en VAE](#)

Or avec les **vélos électriques** les problèmes suivants apparaissent :

- les marges « revendeurs » sont très faibles sur les produits haut de gamme, donc le coût de constitution d'une flotte est important,
- les produits moins chers ne sont pas assez qualitatifs pour survivre à une voire deux saisons de location, et leur prix à la revente s'en trouve fortement dévalorisé,
- les produits évoluent aussi vite que les autres produits (*en moyenne nouveaux modèles tous les ans*) et le consommateur craint les batteries d'occasion (*se rappeler qu'une batterie de vélo à assistance électrique c'est en moyenne 1/3 du prix du vélo*).
- Le vélo à assistance électrique n'a pas à lui seul un attrait ludique suffisant pour créer l'intérêt renouvelé d'une clientèle, il faut donc disposer de parcours touristiques bénéficiant d'une plus value certaine, car la location impulsioneuse est souvent de courte durée et que les détaillants se mettent eux aussi à la location courte durée pour faciliter les ventes.

Le vélo à assistance électrique n'attire donc pas par lui seul une clientèle suffisante pour générer une activité économique durable. Pour exemple comparatif, le vélo traditionnel représente seulement 5% des activités réalisés par les touristes en vacances contre 35% pour les ballades à pied (*source Région Centre 2009*).

Au cours des prochaines années, les zones rurales devront relever des défis en matière de croissance, d'emploi et de développement durable. Néanmoins elles offrent des perspectives réelles à travers le tourisme de proximité qui peut s'appuyer sur le patrimoine culturel, architectural, post-industriel et naturel, l'artisanat et la fourniture de structures d'accueil (*gîtes ruraux, chambres d'hôtes, camping à la ferme, etc...*) qui sont des secteurs de croissance dans de nombreuses régions européennes. Elles offrent des possibilités à la fois en matière de diversification et en ce qui concerne le développement de micro-entreprises dans l'économie locale.

Cependant, la clientèle du tourisme est devenue très versatile. Et ce que l'on peut qualifier de tourisme de proximité, prend aujourd'hui une dimension européenne. Les vols charter et les voyages de dernière minute soldés sont synonymes d'une clientèle mobile, à la recherche d'activités diverses. Le tourisme de proximité vise donc aussi bien la clientèle urbaine de proximité, qu'une population européenne avec des attentes spécifiques en matière de qualité d'accueil, de découverte du patrimoine, d'authenticité des produits et services : gastronomie, artisanat traditionnel, agriculture...

Le tourisme de proximité est aussi synonyme de tourisme de week-end, de tourisme « pas cher », de tourisme familial avec des enfants en bas age, de tourisme de retraités... toutes des niches clientèles ayant les mêmes attentes : **prendre du « bon temps » à moindre frais**. Ce sont des contraintes supplémentaires, mais basiques à résoudre.

Exemple : dans une ballade vélo en famille avec la petite dernière, vous ne souhaiteriez pas conserver dans le sac à dos, avec les sandwiches du picnic de midi, la couche fraîchement remplie.

*Non. Donc cela veut dire : - points picnic,
- points poubelle,
- RIS associés...*

Certes, cela représente un coût et une logistique importante à mettre en œuvre en amont. Qu'est ce qui est plus cher : collecter des poubelles ou ramasser les ordures dans les buissons ?



liens ressources

Aménagement des voies vertes
Tourisme de proximité

[association française de développement des véloroutes et des voies vertes](#)

RAT : [Loisirs, excursionnisme et tourisme de proximité](#)

[Le tourisme de proximité ou la valorisation des richesses de son territoire](#)

[La crise en faveur du tourisme de proximité](#)

MDFR : [aménagement fluviaux](#)

Il est donc important d'apporter une réponse adéquate à ces nouvelles attentes du tourisme afin de maximiser le taux de rebond et la valorisation des offres par les vecteurs de communication informels (*blogs, réseaux sociaux (facebook, twitter...), commentaires sur sites internet...*), de former et d'accompagner les acteurs du territoire au sens large, aux compétences nécessaires à la diversification d'une économie locale, afin qu'ils sachent et puissent tirer parti de la demande en matière de tourisme, d'activités récréatives, de savoir-faire traditionnels, de valorisation des produits locaux de qualité.

D'une manière générale, tout ceci est déjà dans les mains des acteurs du territoire, mais il faut encore le valoriser, l'ordonner et avoir la volonté de le commercialiser.

Un projet touristique utilisant des vélos à assistance électrique peut être l'occasion de remettre à plat tous les points forts et faibles d'un territoire et de les mettre en valeur.

Un point faible ayant autant d'attrait qu'un point fort.

Exemple : un territoire mal desservi en voies de communication = faible fréquentation = tranquillité des visiteurs = authenticité.

Les contraintes sont, par contre, autres que pour du tourisme vélo traditionnel, car la population est différente, moins mobile, plus localisée. Le touriste à vélo roule, le touriste à vélo électrique est plus contemplatif...

Ne pas oublier que l'**objectif** est, de manière indissociable, faire venir des gens sur un territoire, qu'ils y restent une durée « suffisante », qu'ils y prennent du plaisir, qu'ils consomment local et qu'ils y reviennent.

Le Top 2 des commentaires les plus « inappropriés » qu'il nous ait été donné d'entendre dans les deux années de prospection du programme RRARE sont :

- à la question « pourquoi ce RIS est illisible ? » (*concernant la valorisation d'une spécificité géologique*), l'étonnante réponse de ce chargé de développement d'un territoire fut : « on en a pas besoin, on connaît tous le coin ! »,
- l'autre fut d'un hébergeur stipulant expressément qu'il « désirait choisir la clientèle qui se rendrait sur son territoire et limiter l'accès aux autres ».

Il ne faut pas oublier que le tourisme réponds à une évolution similaire à n'importe quel autre « produit / service » commercialisé. D'abord il y a les early-adopters, puis les happy-fews, les classes CSP++, et enfin la grande masse. Ce sont les étapes de vie d'un programme touristique, mais aussi son développement.

Aujourd'hui, tous les acteurs d'un territoire peuvent réaliser des solutions touristiques à base de vélos électriques : de l'office de tourisme, en passant par les hôteliers et les restaurateurs, au simple boulanger.

Mais cette prestation s'appuie sur des compétences en accueil, marketing, commercialisation que leur expérience personnelle/professionnelle ne leur a peut être pas permis d'acquérir ou de développer au fil des années. Développer intégralement une offre touristique nouvelle peut sembler vaste et complexe. Surtout compte tenu du nombre de strates des intervenants institutionnels du tourisme.

De plus, dans un secteur en pleine mutation, il est toujours difficile d'acquérir des compétences, d'accéder à la formation continue (*par manque de temps, d'argent ou de structures adéquates*) pour les acteurs (*souvent entrepreneur unique*) comme pour leur personnel (*turn-over très important*).

Le regard extérieur est donc excessivement important dans la valorisation d'un territoire dans une démarche de diversification touristique, dite de proximité. Une remise en cause est donc obligatoire à toutes les étapes du projet. Un ré-engineering de l'offre de services en quelque sorte... Une mise à mal de l'accueil à la « française » décrié par nos voisins européens.

Un PROGRAMME INNOVANT

L'implication touristique du programme RRARE est parti du constat qu'il faut introduire des changements dans la mobilité des personnes sur les sites touristiques et particulièrement dans les stations de basse et moyenne montagne, nombreuses en Rhône-Alpes, peinant à trouver un souffle économique satisfaisant en saison été. Pour cela il faut rendre les vélos à assistance électrique suffisamment crédibles pour constituer une alternative aux déplacements individuels automobiles sur ces sites touristiques.

La location pure de vélos à assistance électrique ne pouvant être une activité rentable, l'innovation consistait à englober l'aide au choix des produits dans une conception globale d'une offre au sein d'un territoire en y regroupant les différents intervenants : passer du stade « location vélos » à « mobilité alternative sur un territoire ».

L'innovation apportée porte sur :

- une démarche systématique de diagnostic de territoire,
- Valorisation d'une identité territoriale en constituant un réseau d'acteurs de tout profil sur le territoire,
- des actions de promotion et de communication mutualisée suivant différents vecteurs renforcées par un réseau d'acteurs multi-professionnels,
- une implication des acteurs territoriaux institutionnels en amont
- la mise en place d'une cellule d'animation de l'offre menant des actions techniques et commerciales,
- l'intervention de structures de conseil et de formation externe pour s'assurer de la mise en conformité réglementaire de l'offre.



liens ressources

Diagnostic Territorial

Identité Territoriale
Réseaux d'acteurs
Promotion & Communication
Cellule d'animation

FSE : [programme DIANE](#)

[Geocarrefour](#)

ARPE : [Cahier méthodologique de diagnostic territorial au regard du développement durable](#)

Leader II : [Evaluer le potentiel touristique d'un territoire](#)

Université du Canada : [Tourisme et identité territoriale](#)

Leader + : [Comment repérer et contacter les acteurs d'un réseau](#)

[Marketing Territorial et Identité Territoriale](#)

Leader + : [réseaux et territoires](#)

[Pourquoi et comment créer un réseau social en ligne pour mon territoire ?](#)

Le Diagnostic Territorial en résumé :

- visez une approche de terrain par des visites, des études documentaires, le contact avec les acteurs ;
- interrogez, détectez et s'entretenir avec les acteurs ressources des structures existantes et les institutions, définir l'accessibilité de votre territoire, la carte des intervenants...
- renseignez vous sur les futures politiques territoriales ;
- rencontrez les habitants, les acteurs de l'hébergement et de la restauration : assurez vous des relais ;
- identifiez le contexte touristique, les ressources patrimoniales et les offres complémentaires... chaque ruine à une histoire : exploitez chaque particularité ;
- définissez votre approche clientèle, vos critères distinctifs, votre concurrence... à partir de la clientèle existante en la valorisant au mieux ;
- confrontez les attentes des touristes avec le potentiel de votre offre...

Recommandations de base pour tout porteur de projets :

- Évitez un projet allant dans trop de directions surtout si vous devez rallier plusieurs partenaires autour ;
- La promotion, la communication et la commercialisation doit s'organiser autour du projet de développement touristique en s'appuyant sur le territoire ;
- Pensez à une structure de gestion simple et flexible (*financièrement, humainement et au niveau de la logistique*) ;
- L'étude de marché doit être la plus précise possible, et si nécessaire, découpez votre territoire pour que votre estimation soit la plus représentative ;
- Soyez proche de votre territoire : la population locale est le cœur d'un projet de développement touristique, car elle veut partager et faire découvrir son territoire ; c'est aussi la ressource historique, la clef d'entrée dans les lieux insolites, votre relais communicant...
- Le projet doit disposer d'une visibilité à court terme en limitant les investissements lourds à l'essentiel pour viser un amortissement rapide des coûts de fonctionnement ;
- Avoir une stratégie de développement touristique ;
- Ne pas oublier que le vélo ne représente que 5% des intérêts des touristes : la concurrence est donc naturellement grande et n'attendez pas de fait, un soutien massif et inconditionnel des institutions avec une aussi faible représentativité ;
- Ne pas oublier les attentes et besoins de la clientèle que vous ciblez notamment en termes de tarif.

La démarche que nous avons adopté pour la mise en œuvre :

- la réalisation d'évènements sur les thématiques liées au sport et à la montagne pour rencontrer le public potentiel d'offres touristiques à vélos électriques ainsi que les porteurs de projets à la recherche d'informations : entre juin 2008 et juin 2010
- la prise de contact directement avec les entités territoriales en charge du développement (*par exemple les parcs naturels, office du tourisme...*) pour nous faire connaître en tant que ressource et afin de susciter l'intérêt et de diffuser la base informative suffisante au cas où elles seraient contactées par des porteurs de projets souhaitant obtenir leur soutien,
- le démarchage systématique des acteurs locaux sur les zones où le **diagnostic territorial a révélé un potentiel important** pour la mise en place de solutions touristiques à base de vélos à assistance électrique.
- la réalisation d'ateliers comportant une phase de mise en simulation sur le territoire avec des acteurs institutionnels et professionnels,
- la prise de contact avec les autres projets européens liés à la promotion ou au développement d'offres similaires.

Problèmes rencontrés :

- nous avons souhaité commencer par une cartographie des intervenants institutionnels dans le domaine du tourisme en Région Rhône-Alpes pour dresser un plan méthodologique pour le porteur de projets dans ces recherches d'informations et de soutiens auprès des collectivités territoriales, en bref qui fait quoi, comment... : charge de travail incommensurable qui ne serait de toute façon pas terminée si on avait continué (donc temps perdu).
- les porteurs de projets sous-estiment le potentiel d'attrait de certaines particularités du territoire qu'ils ont devant les yeux tous les jours, celles-ci ne sont donc pas mises en valeur...
- les porteurs de projets définissent leurs propres critères pour choisir leurs vélos électriques, les choix sont parfois surprenants ;
- les loueurs ont du mal à envisager une clientèle nouvelle qui implique du démarchage : dans la zone Rhône-Alpes le nombre de loueurs de cycles est limité et sont principalement saisonniers ;
- les loueurs ont très rarement la volonté de développer des offres touristiques, les territoires par contre souhaitent développer leur attractivité (cf expérimentation PNR du Queyras été 2010) en s'appuyant sur les acteurs professionnels ;
- le marché du vélo électrique est encore très petit et les produits n'ont pas la crédibilité en usage "loisirs", "vtt" ou "montagne" aux yeux du grand public tant qu'on ne leur a pas démontré le contraire ;
- les professionnels du tourisme sont sceptiques sur la valeur économique d'une solution touristique en vélos électriques, même si la plupart reconnaissent qu'il y a une demande insatisfaite en matière de "mobilité" simplifiée sur les territoires...



liens ressources

[Inventaire des solutions touristiques européennes en vélos électriques](#)
[Points clés dans la conception d'une offre touristique en VAE](#)

Intégration du vélo à assistance électrique dans un problématique déplacement domicile-travail :

le développement du PDE dans les entreprises et les collectivités

institutionnels, porteurs de projets privés, vous pouvez être amenés à favoriser l'émergence de projets impliquant l'utilisation de vélos à assistance électrique pour valoriser le territoire ou résoudre une problématique de mobilité au sein des administrations, des entreprises, des territoires...

CONTEXTE et Enjeux

L'utilisation des vélos à assistance électrique dans la dynamisation d'un plan de déplacements entreprise (PDE), inter-entreprise (PDIE) ou administratif (PDA), permet de séduire une clientèle qui n'a pas naturellement d'attraits pour le vélo conventionnel avec l'image qu'il véhicule : transpiration, habits adaptés, insécurité, archaïque...



liens ressources

méthodologie d'un PDE

la pratique du vélo en ville

[Mettre en place un plan de déplacement en entreprise \(PDE\)](#)

Ademe : [le Plan de Déplacement en Entreprise](#)

SAVE II : [boîte à outils pour un PDE](#)

ADEME : [Vers une Pratique Quotidienne du Vélo en Ville](#)

EDF : Etude "Mobilité en Entreprise : Le Vélo comme mode de déplacement crédible"

Un PROGRAMME INNOVANT

L'intégration d'un vélo à assistance comme une alternative crédible dans la chaîne des déplacements quotidiens domicile-travail n'a rien d'innovant en soit, sauf si on prend compte qu'il s'agit d'un outil complet qui peut faire basculer durablement la mobilité des salariés. Toute la problématique est de fournir un service adapté et donc de bien diagnostiquer la demande.

L'innovation apportée porte sur :

- une mise en situation dans le cadre de journées d'animations proposées aux salariées des entreprises dans le cadre de PDE ou PDIE,



liens ressources

PDE & vélos électriques

[Méthodologie pour mise en place d'un évènement de promotion et de sensibilisation aux vélos électriques](#)

- la rédaction de documents méthodologiques d'intégration de vélos à assistance électrique dans le cadre d'un usage partagé type flotte d'entreprise.



liens ressources

PDE & vélos électriques

[méthodologie d'intégration de vélos à assistance électrique dans une entreprise ou une collectivité](#)

[développé méthodologique d'intégration de VAE en usage partagé](#)

[Inventaire des problématiques sécuritaires liées à la gestion d'une flotte de vae](#)

Problèmes rencontrés :

- *TOUS les vélos électriques sont différents les uns des autres, et l'apport d'un vélo électrique par rapport à un vélo conventionnel est un apport en confort. Or le confort est une notion totalement subjective. Croire qu'il existe des vélos électriques polyvalents est illusoire. Donc il ne peut pas y avoir une seule réponse à la question habituelle et stupide : "quel est le meilleur produit", car si celui ci existait, tous les constructeurs le fabriqueraient déjà...*

- *Le vélo électrique n'est pas une réponse complète à lui tout seul. LE PDE a besoin d'une animation en interne, vélo électrique ou pas.*

- *Le vélo électrique est souvent pris à tort comme un outil de communication, peu importe si le dispositif de mise à disposition pour les salariés est défaillant...*

- *les vélos sont souvent achetés avant d'avoir réfléchi correctement à ce qu'on voulait en faire et nous nous demandait alors de justifier les choix faits.*

La démarche que nous avons adopté pour la mise en œuvre :

- une présentation systématique du vélo électrique comme un outil de mobilité au quotidien pour les déplacements domicile-travail lors de nos rencontres avec les personnes lors des évènements de démonstration.
- proposer aux acteurs des PDE d'animer leur thématique avec une démonstration de vélos électriques au sein de leur entreprise avec des mises en situation.

Problèmes rencontrés :

- *la gestion des PDE est souvent confié à des stagiaires au sein des entreprises car la mobilité n'est pas prise comme une réelle problématique. La capacité de décision de ces intervenants est donc limitée en interne comme en externe.*
- *le budget consacré aux PDE est souvent faible. Nos interventions sont donc trop élevées pour les budgets consacrés.*

Le COMPTE RENDU du programme RRARE :

1°) La promotion et sensibilisation au vélo électrique par la réalisation d'événements et d'animations ponctuels.

Les évènements réalisés depuis la mise en place du programme RRARE sont nombreux et facilitent localement la visibilité des produits et des partenaires par le grand public. Un évènement de promotion et de sensibilisation se caractérise par une zone d'essai fermée, sécurisée, aménagée pour être un condensé d'une utilisation d'un vélo à assistance électrique en utilisation. Présenté en tant qu'une animation à l'intérieur d'un évènement grand public (*lié ou pas avec le vélo*) un évènement de promotion doit revêtir un caractère ludique pour attirer le public, et à la fois technique pour permettre de concrétiser l'amorce impulsée par l'essai en une réflexion sur sa mobilité.

Pourquoi un évènement de promotion et de sensibilisation au vélo électrique attire le public ?

Le nombre d'articles dans les médias concernant les vélos électriques n'a cessé de se renforcer depuis 2007, quelque soit le type de média, presse écrite, internet, télévisuelle... Le vélo électrique est un produit "novateur" durable dans un monde de consommation éphémère. Il apporte un caractère de nouveautés à un produit connu de tous : le vélo. Il est donc accessible dans l'inconscient de tous.

Le visiteur d'un salon est toujours réceptif à une animation gratuite qui lui est proposée. La pression médiatique sur le produit renforce sa curiosité et il souhaite naturellement se faire sa propre opinion sur celui-ci.

L'association ne vend pas de vélos, ce **caractère non commercial de l'essai** intéresse énormément les personnes qui hésitent à considérer le produit comme une alternative crédible. L'étape de visite chez un détaillant cycle est parfois une barrière à franchir, soit par la peur d'une vente "forcée" (*alors que les personnes souhaitent juste un renseignement sur le produit*), soit par l'impossibilité d'essayer les produits.

ExtraEnergy réalise des animations de promotion et de sensibilisation aux vélos électriques depuis 1998 sur les salons internationaux, et l'intérêt est très loin de s'essouffler. Pour exemple, au dernier salon Bike Expo à Munich en juillet 2010, la première heure d'ouverture de la piste d'essai ExtraEnergy a vu passer plus de 1000 essayeurs !

Le bénéfice pour le territoire est énorme : les détaillants valident des ventes car le travail de rassurer le consommateur potentiel en amont est déjà fait, les collectivités voient évoluer l'intérêt pour les mobilités douces, ce qui vient en renfort de leur politique de développement... Nous avons néanmoins rencontré systématiquement un scepticisme de l'intérêt d'une telle animation en amont d'un évènement, mais jamais après l'avoir réalisé (*taux de satisfaction des organisateurs & visiteurs élevé*).

Le taux de conversion a été estimé à :

< à 1% dans les quinze jours suivant l'essai,
env. 3,5% dans les trois mois après l'essai,
données au delà de 3 mois indisponible car perte de contact avec les visiteurs.

répartition géographique de nos visiteurs :

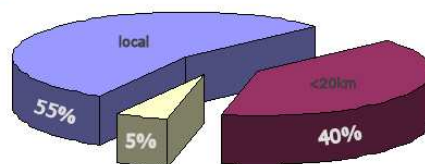
origine géographique
des visiteurs sur les
événements RRARE

local
55%

< 20 km
40%

au delà
5%

ExtraEnergy.org



Répartition Géographique Visiteurs
événements RRARE 2008-2010

répartition age de nos visiteurs :

pyramides des
ages des visiteurs
sur les évènements
RRARE

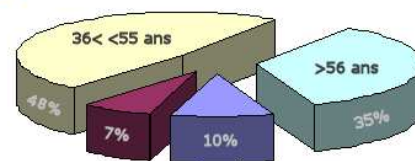
14-25 ans
10%

26-35 ans
7%

36-55 ans
48%

au delà de 56 ans
35%

ExtraEnergy.org



Répartition age Visiteurs
évènements RRARE 2008-2010

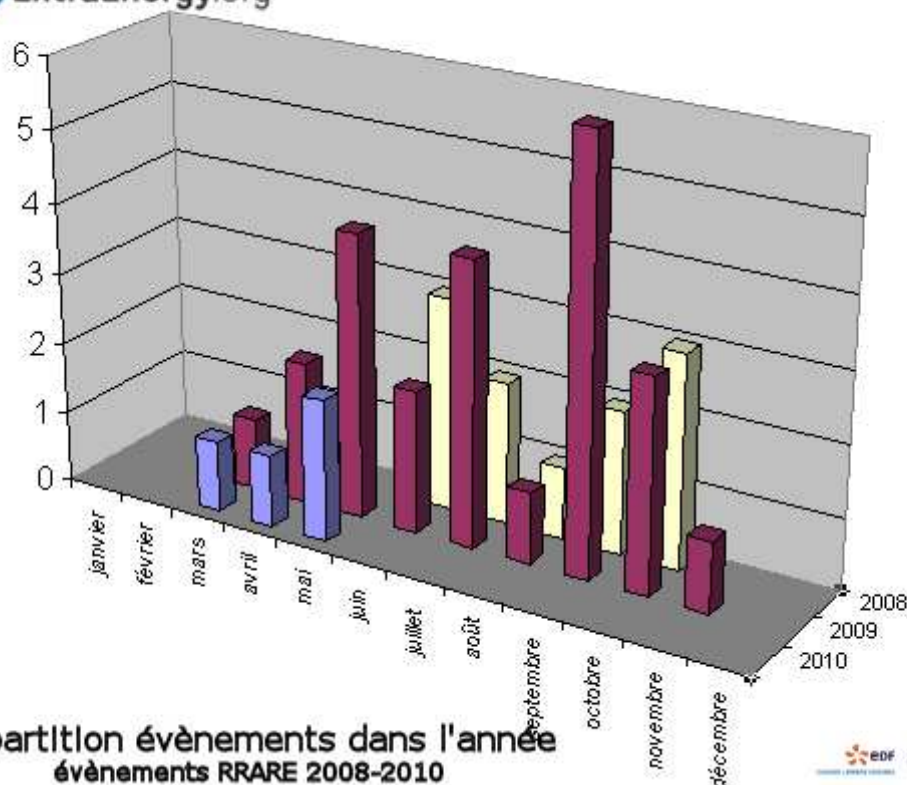


Listing des évènements réalisés dans le cadre du programme RRARE 2008-2010 :

Les évènements de l'année 2008 ont été réalisés gratuitement comme cela avait été convenu initialement avec les partenaires. En Novembre 2009, il a été demandé expressément à ExtraEnergy de facturer les évènements aux organisateurs (*voir compte rendu financier*).

2008	2009	2010
juin évènement SOLAR EVENT	mars animation Tourisme Montagne	mars évènement La Cote St André
évènement ITINERAIRES NATURE	avril animation PNR VERCORS Hébergeurs	avril évènement SDD Cluses
évènement ITINERAIRES NATURE	animation MONTEE ELECTRIQUE	mai évènement Fête du VAE
juillet animation MOBILAC	mai animation PNR BAUGES	évènement SAVOIE RANDO LAC 10
évènement VERCORS HABITAT	animation PNR Ardèche + OT Vals	
août évènement FETE DU BLEU	évènement SAVOIE RANDO LAC 09	
septembre évènement SEMAINE MOBILITE	animation FEDER	
évènement SAVOIE RANDO LAC 08	juin évènement MONTEE ELECTRIQUE	
octobre animation CAVIL	évènement Solar Event 09	
animation VERSAND NORD	juillet évènement ARAVIS et CIE	
évènement ROCHETAILLE	évènement FETE du BLEU	
	animation MAISON du FLEUVE RHONE	
	animation PNR VERCORS Hébergeurs	
	août évènement FETE des BUCHERONS	
	septembre animation CONGRES PNR	
	évènement Semaine de la Mobilité	
	animation ECAM	
	animation RENCONTRE DEPT CYCLABLES	
	animation MAPED	
	animation ECOLE des PONTS	
	octobre évènement FETE des TRANSPORTS	
	animation PNR ARDECHE Hebergeurs	
	animation Fédération Nationale des PNR	
	Novembre évènement ECAM	

(évènement = grand public ; animation = public privé ou restreint)



Au cumul, sur 2 ans, c'est environ 5.000 tests qui ont été réalisés sur une quarantaine d'évènements et animations. Dans le cadre de notre mission, nous avons su consacrer du temps aux personnes qui le souhaitent afin de diagnostiquer le cas échéant des projets éventuels. Notre participation traite en moyenne à 10 à 15% de la fréquentation totale de l'évènement.

Moyenne durée évènement : 1,45 jour, soit env. 60 journées.

Moyenne visiteurs/jour évènement : env. 84 pax/jour avec une moyenne de 10 min consacrée par pax.

Régularité de fréquentation du site : ratio de 1 à 10 en fonction des heures de la journée.

En comparaison, le programme de référence au niveau européen, mis en place par **NewRide** en Suisse (*depuis 2005*) a obtenu 7.000 tests en 161 journées en 2008. La taille de la plupart des évènements réalisés sont plus petits mais beaucoup plus nombreux : leurs journées sans voitures sont un véritable benchmark pour faire évoluer celles que nous réalisons en France... **NewRide** est une association qui regroupe des collectivités, des entreprises et des détaillants dont la fonction première est la promotion des véhicules électriques sur le territoire Suisse. Elle s'appuie donc sur un réseau de membres pour réaliser les évènements, ne déplaçant que la logistique légère et quelques personnels (*les vélos sont fournis par les détaillants locaux*).

Remarque : Avec un fonctionnement optimal, il aurait été pertinent de budgétiser et de réaliser des opérations de promotion du programme à l'extérieur du territoire : c'est à la fois bon pour le programme et la visibilité des partenaires.

Le salaire d'une deuxième personne a été financé par le FEDER et la Région Rhône-Alpes sur la tranche 2009-2010 afin d'augmenter le nombre d'évènements et de lisser la charge. Concentrés majoritairement en mai/juin/juillet et septembre/octobre, et principalement en week-end, le taux d'utilisation du matériel est faible et la gestion du personnel devient compliquée. A contrario, **Newride** peut réaliser une trentaine d'évènements par mois, grâce à la multiplication du matériel et l'aide des adhérents/détaillants locaux pour organiser ou mettre en place l'évènement.

La taille des évènements auxquels nous avons participé reste néanmoins très modeste, au mieux environ 20.000 personnes sur 3 jours. Sur le territoire régional, il n'y a pas de salons grand public à forte fréquentation qui ont jugés notre prestation pertinente surtout lorsqu'on leur annonçait que la prestation était payante. Les organisateurs d'évènements facturent au mètre carré utilisé. Les détaillants préfèrent prendre le risque de faire essayer leurs vélos dans les allées plutôt que de payer une côte part supplémentaire à leur stand.

Entre 2008 et 2009/2010, la fréquentation des évènements a très nettement été en baisse suite à la diminution des budgets communication sur les très gros évènements en raison de la crise économique.

Il est à noter que le comportement des visiteurs sur nos évènements est différents des visiteurs sur des salons en Allemagne où ExtraEnergy réalise des opérations similaires : le visiteur teste plus longuement les produits et n'hésite pas à faire des tests comparatifs. En France, nous avons beaucoup plus rencontré un test unique, court, quelques questions précises, comme si cela suffisait pour se faire une idée précise du produit. Cela s'en ressentira sur la qualité de l'achat.

En conclusion,

la promotion et la sensibilisation à l'usage des vélos à assistance électrique est un formidable outil pour aller au devant du consommateur afin d'initier un changement de mobilité en lui présentant une alternative crédible sans agressions commerciales. C'est aussi le moyen d'initier des idées auprès des porteurs de projets potentiels. Il faut néanmoins considérer que ce n'est qu'un évènementiel, donc sans suite à en attendre et non pas une réunion de groupe de travail avec des engagements à la clef. LA seule chose qu'il faut en attendre, c'est que le visiteur parte avec une appréciation positive sur le produit. Ce qu'il en fera plus tard est objectivement, hors de notre portée. Grande satisfaction : réussir à faire autant d'évènements avec aussi peu de budget.

Problèmes rencontrés :

- manque de budget des organisateurs / prestation pas prise au sérieux,
- espace disponible insuffisant sur les évènements,
- soutien timide des détaillants ayant peur d'une confrontation de leurs produits avec d'autres,
- on a commencé à être performant lorsqu'une personne a été dédiée à l'évènementiel, c'est à dire au 3/4 du programme,
- nous n'avons pas mis le budget nécessaire au lancement du fait d'un manque de trésorerie et d'une confirmation tardive des subventions, donc nous y sommes allés timidement à la hauteur des moyens disponibles.

2°) Identification de projets impliquant l'utilisation de vélos à assistance électrique.

Durant les deux années du programme RRARE, nous avons souvent été questionné sur les pré-requis pour intégrer des vélos électriques dans une entreprise, une collectivité ou un projet locatif ou touristique.

L'association n'ayant même pas un rôle consultatif pour l'obtention d'une subvention, nos actions se sont concentrées sur le diagnostic des territoires les plus propices, la diffusion d'informations auprès des intervenants (*communautés de communes, loueurs, offices de tourisme, développeurs touristiques...*), la mise à disposition d'éléments contradictoires permettant une auto-appréciation des projets par leurs créateurs.

	résultats	problématiques
Collecte de données	- historique ? - analyse territoriale, - inventaire des intervenants,	
Prise de contact intervenants du territoire	- mailing, - demande de mise en réseau, - rdv personnalisé, - mise en situation / simulation,	- turn over, - multiplicité des intervenants, - définition du champ d'intervention de chacun,
existence d'un projet	- prise de contact avec les relais intuitifs comme les Office de Tourisme et les détaillants	- connaissance de son existence = phase lancement déjà entamée

Problèmes rencontrés :

- nous avons du faire nos preuves avant que l'on nous confie des informations (l'association a été créée en France fin 2007),
- ne pas être identifié comme un référent régional nous a placé au même niveau que tous les intervenants, ni plus ni moins, d'où un rôle seulement consultatif,
- certains porteurs de projets nous demandait des réponses précises sans vouloir nous exprimer leur projet...

3°) Diagnostic et développement d'offres de vélos à assistance électrique notamment locative par le développement des professionnels du cycle et des offres de vélo-stations.

Cette prestation réalisable par ExtraEnergy France dans le cadre du programme RRARE est soumise au bon vouloir et à la demande expresse des professionnels du cycle et des vélo-stations.

Aucune mission allant dans le sens d'une enquête par visiteurs mystère ne nous a été confiée.

Le diagnostic et le développement d'offres passe donc par une demande expresse d'accompagnement d'un professionnel du cycle ou d'une vélo-station. En dehors d'un cadre de projets, notre intervention se limite à la communication d'outils, la mise en relation entre acteurs...

Problèmes rencontrés :

- notre prestation n'avait pour plus value que d'améliorer des dispositifs pouvant déjà fonctionner sans,
- objectif ayant nécessité une stratégie de déploiement portée par la Région Rhône-Alpes avec nous comme prestataire.

4°) Accompagnement personnalisés et déploiement de flottes d'évaluation sur les projets.

En partant des différentes étapes d'un projet qu'il soit touristique ou d'entreprise, il était prévu un accompagnement personnalisé et une mise en simulation lorsque la demande était formulée.

L'accompagnement personnalisé dans le cadre du déploiement d'une flotte s'appuie sur une succession d'outils thématiques (*voir paragraphe ci-dessous*) évalués conjointement avec le porteur de projets.

Nous avons réaliser à plusieurs reprises une présentation thématique sur le déploiement d'une flotte locative de vélos à assistance électrique à des partenaires dans la création d'un réseau (*points locatifs, hébergeurs...*) en évaluant un parcours test pour imager les problématiques évoqués en réunion.

Problèmes rencontrés :

- l'utilisation de vélos à assistance électrique dans une problématique de transit de personnes n'est pas dans les moeurs, et l'offre étant inexistante, il faut avoir connaissance d'un besoin potentiel pour que nous puissions offrir ce service en remplacement du transfert de personnes par bus ;
- le déploiement de flottes d'évaluation par l'association peut rentrer dans le cadre concurrentiel, d'autant plus que la flotte à disposition a été en partie subventionnée, surtout si le déploiement n'est pas envisagé dans le cadre d'un développement de projets.
- l'utilisation d'une flotte de vélos est soumise à des obligations complémentaires à la police d'assurance ainsi que la présence d'un encadrement diplômé et d'une déclaration en Préfecture.

5°) Évaluation et réalisation de supports de synthèse des projets permettant le transfert d'informations sur le développement d'offres locatives locales par des professionnels, des associations, des entreprises ou des autorités organisatrices de transport.

Il a été demandé par les services de la Région Rhône-Alpes, à posteriori du démarrage du programme, la réalisation d'un livre blanc pour l'intégration de vélos électriques dans une flotte de collectivités.

Un certain nombre d'informations ont été regroupées dans différents supports de synthèse thématiques, afin de répondre à la multiplicité des problématiques. Ces différents éléments ne sont pas forcément issus du travail réalisé dans le cadre du programme RRARE, néanmoins ils apportent une réponse à des questionnements concrets.

Explications sur les vélos à assistance électrique (<i>définition, historique, raisons de l'apparition</i>)	
- lien externe hors RRARE : www.toutsurlevae.org	
- lien externe hors RRARE : inventaire des produits disponibles en France par l'AVEM	
Etudes, sondages, chiffres sur le marché et/ou les usages...	
- lien externe hors RRARE : www.gopedelec.eu	
- prévisions d'évolution du marché international des vae 2008-2012	
- liste des facteurs d'achat et de satisfaction consommateur d'un VAE	
Problématique à laquelle répond concrètement le produit / la technique mis en avant...	
- memorandum état du marché national des vélos à assistance électrique en 2009	
Les avantages concrets pour l'utilisateur du produit ou de la solution présenté(e)...	
- fiabilisation de la mise à disposition d'une flotte	nop
- viabilité commerciale d'une offre touristique	nop
- référencement des offres touristiques / valorisation des expérimentations	nop
- ressources documentaires présentes sur le présent site internet	nop
Prévisions d'évolution du marché /des produits / technique...	
- prévoir l'évolution des solutions de Vélos Libre Service adaptées aux VAE	nop
- prévoir l'augmentation des offres internes aux entreprises, PDE et PDIE	nop
- augmentation du nb de villes proposant des subventions à l'achat pour les VAE	nop
Éléments d'expertise - tests comparatifs produits...	
- lien externe hors RRARE : liste des tests comparatifs produits	
- lien externe hors RRARE : tests comparatifs édités par 60 millions de consommateurs	
- inventaire des solutions adaptés aux transports en montagne <small>(suite demande Vice Président Transports RRA à la Fête des Transports 2009)</small>	
- diagnostic territorial Région Rhône-Alpes appliqué au programme RRARE	
Conseils pour bien choisir une solution...	
- choix d'un vélo à assistance électrique pour un particulier :	
- méthodologie d'intégration de vélos à assistance électrique dans une entreprise ou une collectivité	
- développé méthodologique d'intégration de VAE en usage partagé	
- inventaire des problématiques sécuritaires liées à l'exploitation de vélos électriques	
- Méthodologie pour mise en place d'un évènement de promotion et de sensibilisation aux vélos électriques	
Témoignages, retours d'expériences, cas concrets...	
- inventaire des solutions touristiques européennes utilisant des vélos à assistance électrique	

ce tableau a été réalisé à partir des critères de définition d'un livre blanc

Le programme RRARE a été soutenu financièrement par :

Problèmes rencontrés :

- besoin de développer les supports et de les tester en même temps pour vérifier le cadrage avant publication finale,
- état des lieux sous estimé au démarrage du programme, nécessitant la collecte d'un très grand nombre d'informations pour "rétablir" les bases pour un programme de développement,
- c'est un travail de fourmis sous estimé en personnel et temps...

6°) La formation et l'accompagnement des collectivités, des associations des vendeurs et des gestionnaires de flottes.

Le principe de base du fonctionnement d'ExtraEnergy consiste à mettre à disposition dans le domaine public, un nombre important d'informations, d'outils, de liens afin que tous projets en soit facilité.

Toute personne en faisant la demande peut bénéficier de notre accompagnement. Dans le cadre du programme RRARE, la demande d'intervention s'effectuait par la présentation du projet ou de la demande par l'intermédiaire d'une présentation de projets reprenant le formalisme mise en place pour RRARE lui-même et ce afin de pouvoir mettre en oeuvre les outils de suivi nécessaire à la valorisation des fonds de co-financements avancés par les partenaires financiers du programme.

Problèmes rencontrés :

- pour rendre cette offre attractive, il fallait pouvoir en démontrer l'intérêt : beaucoup de travail a été fait en amont, mais nous avons sous estimé le point de départ,
- les intervenants se satisfont du niveau de connaissance des produits qu'ils en ont, principalement car le challenge n'est pas très important : les VAE sont souvent vus comme une action de communication et pas réellement un investissement long terme. Le choix est souvent guidé par le budget,
- notre discours a souvent été jugé élitiste, car nous pronions l'utilisation de produits au-delà de 1500 euros...

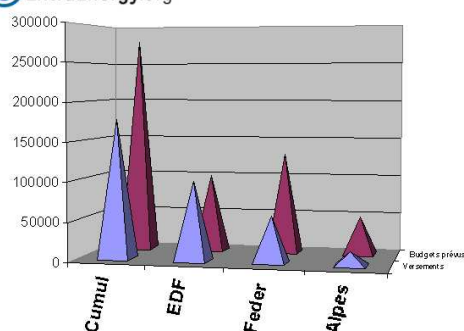
7°) Données financières : état des dépenses réalisées, financements & commentaires

Le programme RRARE a fait l'objet d'un co-financement avec des partenaires publics-privés pour sa mise en oeuvre.

Le Fonds Européen de Développement Régional (*Feder*), la Région Rhône-Alpes et EDF se sont portés co-financiers du projet. Les deux derniers s'engageant via une convention portant sur plusieurs sujets globaux ayant trait à la mobilité électrique dont le programme RRARE, avec un montant maximal toute aide comprise de 50.000 euros HT annuel pour EDF.

La Région Rhône-Alpes et le Feder intervenant par l'intermédiaire de subventions sur les postes "**salaires & charges**", "**investissements**" et "**frais de fonctionnement**", évaluées annuellement.

ExtraEnergy.org



Participation des Co-financiers
du programme RRARE 2008-2010

	Versements	Budgets prévus
Cumul	176959,16	278723,00
EDF	100000,00	100000,00
Feder	59 713,43	129 310,06
Rhône-Alpes	17 245,73	49 404,94

La programme RRARE a été soutenu financièrement par :

Le recrutement a été l'une des problématiques importantes de ce poste budgétaire. La charge et la multiplicité des tâches nécessitent à la fois un personnel polyvalent et volontaire avec de fortes compétences déjà acquises. Autrement dit, un travail de jeune diplômé, mais aussi de confirmé, donc par définition moins flexible sur les tâches (*basiques*) à mener au sein d'une association. Compétences, volontariat, flexibilité : le triptyque optimum recherché par tous les chefs d'entreprises et gestionnaires.

En détail : répartition du temps de travail sur les 6 derniers mois du programme RRARE :

Poste évènementiel		Poste développement Touristique & PDE	
développement de projets / outils	11,8%	compilation / développement d'outils	37,5%
démarchage / contacts téléphoniques	12%	démarchages / contacts téléphoniques	18%
développement de partenariats	7%	recherche documentaires	26%
événements / animations	59%	événements / animations	8%
communication	10,2%	communication	10,5%



Mettez en place dès le début des tableaux de suivi horaires du travail des salariés dont le poste est subventionné, avec un niveau de détail suffisant.

Financement des postes salaires & charges temps plein

	Année 1 (juin 2008 à mai 2009)				Année 2 (juin 2009 à mai 2010)			
	Budgétisé subvention RRA/Feder/EDF (€)	réalisé (€)	planifié (heures)	réalisé (heures)	Budgétisé subvention RRA/Feder (€)	réalisé (€)	planifié (heures)	réalisé (heures)
Urssaf	30000,00	19829,04	1607,00	1845,50	85000,00	49954,40	4821,00	3747,25
Pôle Emploi		2843,00				10880,35		
Caisse de Retraite complémentaire		843,00				3181,89		
Médecine du Travail		1231,00				4508,80		
Cumul salaires		117,00						
		14795,04	1653,03	1845,50		31383,36	3143,35	3747,25

Sur la deuxième année, trois postes ont été planifiés. En raison du retrait annoncé d'EDF du programme RRARE, nous ne nous sommes engagés que seulement sur deux des trois postes afin d'être en mesure de les maintenir ultérieurement à la réalisation du programme (*les postes subventionnés étant obligatoirement en CDI temps plein*). Néanmoins, en visualisant les ratios d'heures réalisées/planifiées, on constate qu'une quantité importante de travail a été réalisée.



Le mode de versement de la subvention est sous la forme d'une avance puis d'acomptes sur justificatifs par tranches de 20% à 30% de dépenses réalisées avec solde à l'issu (*incluant ou non le remboursement de l'avance*). Ce dispositif est pratique, mais il est recommandé d'anticiper l'équivalent d'un trimestre de "salaires + charges" en avance de trésorerie dans la planification financière d'un projet pour gérer le paiement des charges trimestrielles Urssaf, Pole Emploi et Caisses de retraite complémentaires...

Dans le cadre de la prise en charge des salaires et charges par les co-financeurs, EDF est intervenu en avance sur la première année (juin 2008 / mai 2009) à hauteur de 17.000 euros et le solde par la Région Rhône-Alpes (28,34%) et le Feder (28,33%) sur les dépenses prises en compte. La deuxième année (juin 2009 / mai 2010) a été quand à elle répartie à 93% pour le Feder et 1,45% pour la Région Rhône-Alpes sur les dépenses prises en compte.

	dépense planifiée	dépense réalisée	%
Salaires et Charges	120000	69783,44	58,15%
total Salaires & Charges	120000	69783,44	58,15%

Tableau des dépenses réalisées vs dépenses planifiées dans le cadre des subventions Feder/ Région



Ce qui n'est pas évoqué dans une subvention c'est la façon dont sont prises en compte les versements des autres partenaires financiers. Pensez qu'il peut exister une "hiérarchie" dans les partenaires financiers, donc dans la prise en compte des participations dans le budget global et donc dans le calcul des versements. Un versement en totalité d'un partenaire et une dépense inférieure aux planifications peut être considéré comme un sur-financement de la part du partenaire en question, impliquant reversement de tout ou partie de la subvention. Si vous avez le choix, privilégiez un versement à la réalisation par action si votre trésorerie vous permet d'avancer les dépenses ou des micro-subventions sur des aspects bien précis et ciblés de votre projet le cas contraire. Si votre trésorerie le permet, affectez les acomptes et avances de subventions à un compte bancaire de placement spécifique jusqu'au solde de la subvention pour vous mettre dans une situation sécuritaire.



Prenez garde que les subventions européennes sont difficilement nantissables par un établissement bancaire en raison des clauses de retrait et de remboursement qu'elles peuvent comporter. Même si on le sait, il faut toujours considérer les subventions comme un bonus, et faire un business plan opérationnel et une planification de trésorerie sans elles, mêmes si vous devez les intégrer dans le BP de votre demande...

B) "Investissements"

La budget "investissements" avait pour objectif de compléter le matériel mis à disposition par ExtraEnergy Allemagne à notre structure pour réaliser les opérations de démonstrations et d'animations dans les meilleures conditions possibles.

Au fur et à mesure des opérations réalisées, nous avons du ajuster notre matériel et nos prévisions pour répondre au mieux aux attentes du "public" français, car nous avons basé nos estimations sur les réalisations faites outre-rhin.

	dépense planifiée	dépense réalisée	%
complément au parcours de démonstration	5554	7741,03	139,38%
camions + remorque	13210	7680,60	58,14%
flotte de démonstration	18529	8181,83	44,16%
flotte d'évaluation de projets	62261	8900,00	14,29%
total investissements	99554	32503,46	32,65%

Tableau des dépenses réalisées vs dépenses planifiées dans le cadre des subventions Feder/ Région

Seule, l'année 1 (juin 2008 / mai 2009) a fait l'objet d'un co-financement par la Région Rhône-Alpes et le Feder. Sur la deuxième année (juin 2009 / mai 2010), c'est une partie du co-financement d'EDF qui a servi à ce "poste" de dépenses.



Dans notre cas, le financement de matériel par des Fonds Feder était en partie inapproprié. Le matériel ainsi subventionné doit être conservé pendant une période de cinq années, être remplacé au minimum à l'identique ou détruit et non renouvelé. Dans le cadre d'acquisition de vélos à assistance électrique, avec une durée de vie moyenne de 2 ans en usage "évènementiel", un mode de financement plus flexible aurait été approprié ou connu à l'avance pour anticiper cette "contrainte" en choisissant des modèles plus résistants.

autre exemple : nous n'avons pas intégré les coûts de remise en état des véhicules roulants dans le budget initial, et nous avons fait le choix d'acquérir des véhicules anciens nécessitant un minimum d'entretien et de petites mises en état. Ce type de dépenses non intégrées dans la demande initiale se retrouve hors cadre, donc non intégrables dans les dépenses inhérentes au projet.

C) "Frais de Fonctionnement"

Les postes mis en avant sur cette rubrique sont les suivants :

	dépense planifiée	dépense réalisée	%
FG : comptabilité prj externalisée	6000	4436	73,93%
FG : assurances	2200	2704,03	122,91%
Com : Internet	9700	7599,7	78,35%
Com : prospectus et plaquettes	12000	6516,6	54,31%
Com : réceptions et conférences	8000	0	0,00%
Depl : déplacements projets	12500	2873,56	22,99%
Depl : déplacements sur événements	5000	2516,87	50,34%
Autres : formations techniques	10000	13250	132,50%
Autres : frais de personnels intérim events	15000	2137,81	14,25%
total Frais de Fonctionnement	80400	42034,57	52,28%

Tableau des dépenses réalisées vs dépenses planifiées dans le cadre des subventions Feder/ Région

Le programme RRARE a été soutenu financièrement par :

Les postes "prospectus & plaquettes" est plus faible que l'estimation en raison d'une réalisation complète en interne. Les "frais de personnels intérim" ont été réduits pour favoriser le personnel "permanent" maîtrisant mieux le discours.

Note importante : Sur la deuxième année (juin 2009 / mai 2010) une subvention de la Région Rhône-Alpes a été budgétée à hauteur de 80% sur 58.639,50 euros TTC de dépenses prises éligibles. A la date de rédaction de ces lignes, celle-ci n'a pas mise en oeuvre, et le précédent tableau sera complété en fonction à date.



D'une manière générale, budgétiser systématiquement un poste "comptabilité externalisée" afin de vous décharger des tableaux financiers à produire. Anticipez dès le début l'affectation de codes spécifiques pour la saisie des pièces comptables pour les différents postes comptables concernés par les subventions afin d'en faire le tri dans votre comptabilité analytique. Pensez que des contrôles des pièces comptables peuvent être réalisés par des représentants de la Communauté Européenne et que les éléments relatifs aux subventions doivent être séparés (*physiquement*) des autres éléments de votre comptable globale pour contrôle.

Globalement, on constate que nos estimations de départ peuvent être considérées comme surévaluées, mais que compte tenu du manque de trésorerie chronique de ce projet, nous avons du dépenser au plus juste en permanence. Nous n'avons donc pas atteint les dépenses estimées, mais néanmoins nous avons réalisé ce qui était prévu et en partie planifié dans le cadre du projet du programme RRARE. Le fait de le faire dans de telles conditions financières a été fortement inconfortable pour les différentes équipes qui se sont succédées (*en partie cause du turn-over important*).

CONCLUSION : la demande d'une subvention Européenne, régionale, locale... est un formidable outil de développement d'un projet mené par une association. Néanmoins, les non-dits sont nombreux et un non-dit peut faire basculer le devenir de votre association si vous n'avez pas "gérer" la participation de vos co-financeurs comme cela devait être.

La compréhension avec vos interlocuteurs n'est peut être pas toujours optimum, car vous avez votre langage et eux le leur. Il suffit d'un peu de rigueur et d'avoir compris les règles de fonctionnement. C'est à la portée de n'importe qui. Malheureusement, lorsque nous avons démarré notre projet, aucune information claire était disponible sur internet pour nous aider à comprendre et décrire les modes de fonctionnement et les règles qui régissent les subventions Feder. Aujourd'hui, elles sont plus nombreuses, et nous souhaitons que la rédaction de ce compte rendu permettra les porteurs de projets d'y voir plus clair.

Problèmes rencontrés :

- trésorerie de démarrage du programme très largement insuffisante et planification financière totalement sous-estimée compte tenu de...
- la mise en place tardive des subventions avec une méconnaissance des procédures, nous a placé intuitivement (et à tort) dans une position d'attente de la part de nos co-financeurs,
- manque de clarté des textes de subventions sur nos obligations administratives, donc on improvise...
- ce que nous n'avons pas estimé (en dépenses ou en charge de travail) ne peut pas être pris en compte à posteriori dans les dossiers de subvention, donc soit faire preuve de beaucoup de clairvoyance ou soit disposer d'une trame d'un projet précédent qui vous permet de faire une estimation la plus précise possible (sinon vous dépensez du temps et de l'argent qui ne sera pas pris en compte dans le travail réalisé).
- charge de travail administrative sous-estimée au profit de l'opérationnel.



Le programme RRARE bénéficie du soutien financier des partenaires :

La région Rhône-Alpes, le groupe EDF et l'Europe (*dans le cadre du fond européen de développement régional*) souhaitent promouvoir le développement des modes doux électriques dans le cadre d'un programme d'expérimentations et de démonstrations auprès de collectivités locales ou de plans de déplacement inter-entreprises.

En pratique, le soutien de ces trois partenaires consiste à

- Encourager des modes de transports respectueux de l'environnement
- Accompagner la mise en place de projets innovants
- Développer les modes doux comme un maillon de la chaîne de transports publics

Dans ce cadre, les trois partenaires accordent leur soutien financier à l'association Extraenergy France pour le développement du Vélo à Assistance Électrique en Rhône Alpes.



Rhône-Alpes
Région



ExtraEnergy France

Association indépendante de promotion et de développement du vélo à assistance électrique sous statuts 1901
3, rue du Vieil Renversé - 69005 LYON

Téléphone : 09 50 58 50 44 - email : france@extraenergy.org - web : www.extraenergy.org