

Appel à l'action aux acteurs de l'industrie du vélo



Canadian Independent Bicycle Retailers Association
Association Canadienne des Détaillants de Vélos Indépendants

www.cibra.bike | bill@cibra.bike
43 Hanna Avenue, Unit 529, Toronto, ON, M6K 1X1, Canada

« CIBRA existe pour rassembler les détaillants de vélos indépendants et nos partenaires fournisseurs afin de faire avancer nos intérêts communs, de parler aux décideurs politiques d'une même voix et de créer des programmes pratiques d'éducation et de formation qui profiteront à nous tous. »

Ensemble, nous sommes meilleurs.

Lettre Ouverte de Kevin Senior

Président, Bow Cycle,
Président de CIBRA

Chers détaillants de vélos et partenaires fournisseurs :

J'espère que cette missive vous trouve en plein cœur d'une haute saison prospère. De mon côté, mon entreprise ici à Calgary connaît un excellent départ et nous anticipons une année fructueuse.

Nous avons tous connu des hauts et des bas dans nos entreprises au cours des dernières années. Malgré les défis auxquels nous faisons face, plusieurs d'entre nous continuent à faire notre part pour faire avancer notre industrie.

En plus de mon rôle comme président de Bow Cycle à Calgary, j'ai l'honneur de présider l'Association canadienne des détaillants de vélos indépendants (Canadian Independent Bicycle Retailers Association (CIBRA)).

Je siège au conseil d'administration de CIBRA aux côtés de quatre autres détaillants et trois fournisseurs. Je suis reconnaissant aux membres de notre conseil pour leur soutien, leur engagement, leur passion et leur dévouement envers la viabilité, la valeur et la durabilité de notre industrie et de CIBRA. Vous pouvez être fiers qu'un tel groupe de professionnels exceptionnels gèrent l'association de votre industrie. Ce genre de travail nécessite de nombreuses heures de bénévolat, mais nous y parvenons.

Pour ceux qui ne connaissent pas CIBRA, l'association existe pour rassembler les détaillants indépendants de vélos (DVI) et nos partenaires fournisseurs afin de faire avancer nos intérêts communs, de parler aux décideurs politiques d'une même voix et de créer des programmes pratiques d'éducation et de formation qui profiteront à nous tous.

CIBRA vous appartient. C'est votre association.

CIBRA continue à plaider en notre nom collectif. Dans un court laps de temps, CIBRA a démontré sa capacité à accéder à la structure politique provinciale et fédérale et a su avancer nos intérêts à tous les niveaux du processus politique.

Afin de rejoindre toutes les parties prenantes, soit les détaillants et les fournisseurs, le conseil d'administration de CIBRA a récemment organisé une série d'assemblées publiques à Calgary, à Vancouver, à Toronto et à Montréal. Nous aurions aimé tenir davantage de réunions, mais nos ressources ne nous permettaient d'organiser que quelques-unes. Nous coordonnerons bientôt des conférences téléphoniques avec ceux qui n'étaient pas en mesure d'assister aux assemblées afin qu'ils puissent nous faire part de leurs pensées.

Ceux qui ont assisté aux réunions nous ont fait part d'importants commentaires et de précieux conseils, et cela était fort apprécié. Nous attendons avec intérêt l'occasion d'entendre les voix de ceux qui n'ont pas pu assister. Je vous assure que nous avons beaucoup appris sur ce que nous devons accomplir comme association.

La bonne nouvelle, c'est que nous faisons un excellent travail. Ces réunions nous ont donné l'occasion de parler du bon travail que nous faisons au nom des DVI. Nous avons ajouté un programme visant à promouvoir l'achat local et avons maintenu des taux d'adhésion abordables. En outre, les membres se sont dit impressionnés par notre travail auprès des gouvernements, en particulier par notre capacité d'assurer que les préoccupations de l'industrie soient sur le radar des décideurs politiques.

Mais nous avons aussi appris qu'il nous reste encore beaucoup de travail à faire. Également, on nous a fait comprendre clairement que les personnes présentes souhaitent offrir bénévolement leur temps afin de nous aider à accomplir ce travail.

Nous faisons des progrès, mais la réalité c'est que nous avons besoin de vous. Nous avons fait un travail précieux, mais il y a encore beaucoup à faire. **Nous avons besoin que plus de gens s'impliquent.** Nous avons besoin que vous soyez présents lors de nos événements ; que vous participiez à nos conférences téléphoniques ; et que vous partagiez votre expertise avec nos comités de bénévoles.



« Nous avons besoin que plus de gens s'intéressent à travailler collectivement. Nous devons rassembler les gens, adopter une attitude plus positive et échanger des idées sur la meilleure façon de faire face à la concurrence des magasins tels que Canadian Tire, Wal-Mart et les entreprises point-com. »

– Martin Cardinal,
Directeur des ventes de Thule, au Canada

En tant qu'acteurs dans l'industrie, nous devons soutenir CIBRA financièrement

Le travail de l'association nécessite des fonds et, franchement, CIBRA est presque à sec. Au cours de la dernière année, nous avons fait beaucoup de coupures – des coupures difficiles – afin de pouvoir continuer. Mais sans une injection de fonds provenant des frais d'adhésion ou des commanditaires, nous ne serons plus en mesure de poursuivre ce travail dont nous bénéficions tous. Ce serait désolant et serait une perte énorme pour les détaillants et les fournisseurs. Nous avons besoin de CIBRA pour aborder les questions particulières à l'industrie du vélo ; les genres de questions dont les autres associations n'abordent pas, ne peuvent et ne veulent pas aborder au nom de notre industrie.

Si nous ne réinvestissons pas dans notre association, nous allons la perdre. C'est aussi simple que cela. Nous aurions à faire face sur une base ad hoc aux défis qui affectent l'ensemble de l'industrie, et ce sans front uni.



Donc, le moment est venu de décider :

Allons-nous investir dans CIBRA, ou la laisser disparaître ?

La dissolution de l'association signifiera que nous ne pourrions pas terminer le travail que nous avons entamé sur toutes les questions soulevées lors de nos assemblées publiques, telles que celles énumérées ci-après. Lorsque vous parcourez la liste, je crois que vous conviendrez avec moi, et avec ceux qui ont soulevé ces propos, qu'il est de loin préférable de faire face à ces défis ensemble, en tant qu'industrie, que de les aborder individuellement.

CE QUE VOUS NOUS AVEZ DIT LORS DE NOS ASSEMBLÉES PUBLIQUES :

RÉGLEMENTATIONS POUR VÉLOS ÉLECTRIQUES :

Nous avons beaucoup entendu parler des vélos électriques durant nos assemblées. Comme l'a exprimé un membre, « Les vélos électriques demeurent un point d'interrogation pour moi. Je ne sais toujours pas ce qu'ils signifient pour mon entreprise. » Comme les vélos électriques deviennent de plus en plus populaires au Canada, les DVI devront prendre position sur la question. Nous avons besoin d'une voix qui nous représentera tous auprès du gouvernement. *Les vélos électriques pourraient être réglementés, et nous devons nous assurer que l'industrie adopte une approche unie face au gouvernement.* C'est la seule façon d'être entendu et la seule façon d'assurer que nos intérêts soient pris en considération.

CERTIFIEZ LES MÉCANICIENS :

Partout à travers le pays, nous avons entendu l'important appel pour un programme complet de certification pour les mécaniciens. Nous avons besoin d'une approche cohérente et nous en avons besoin aussitôt que possible. La question souvent répétée lors de nos réunions était : « Où pouvons-nous trouver des mécaniciens qualifiés, et comment peut-on savoir s'ils sont vraiment qualifiés ? »

CIBRA continuera à travailler avec l'industrie afin d'élaborer un programme de certification pour former et certifier les mécaniciens.

ÉLARGIR LE MARCHÉ :

On estime qu'environ 80 pour cent des Canadiens ne font pas de vélo. Un moyen d'améliorer les ventes, comme nous en avons discuté lors de nos assemblées, serait d'inciter plus de gens à acheter et à faire du vélo. Diverses suggestions et recommandations ont été soulevées lors de nos réunions, notamment l'idée de profiter des nouvelles stratégies du gouvernement fédéral quant à la santé et le bien-être. Le personnel de CIBRA est en dialogue avec le nouveau gouvernement fédéral afin de déterminer comment nous pouvons être utiles dans l'avancement de leurs initiatives en matière de politique de santé. À titre d'exemple, ces discussions ont relevé la possibilité que le gouvernement puisse offrir des incitatifs fiscaux à ceux qui achètent un vélo. Voilà une des idées proposées, et CIBRA s'implique encore de façon importante. *Soutenu par ses membres, CIBRA doit travailler avec le gouvernement, avec les défenseurs de la vie saine et avec d'autres alliés pour engendrer un plus grand achalandage dans nos magasins.*

LA COLLECTE DE DONNÉES :

Nos membres nous ont fait comprendre qu'il y a un réel besoin de recueillir des données sur l'industrie. « Je ne sais pas ce que je fais de mal parce que je ne connais pas les moyennes, » un détaillant nous a révélé. Tous présents ont affirmé qu'ils avaient besoin de meilleurs statistiques en vue d'évaluer leur réussite. Par exemple, pour savoir c'est quoi un bon chiffre des ventes par pied carré pour un détaillant indépendant, ou pour apprendre la taille du panier moyen. Nos membres veulent savoir comment mesurer leur succès, et comment éviter les erreurs commises par d'autres détaillants. *En tant qu'association vouée aux détaillants indépendants, CIBRA travaillera en partenariat avec d'autres pour créer un système qui abritera, analysera et diffusera des données sur l'industrie du vélo.*

LA COMMERCIALISATION DES DVI :

Nos assemblées nous ont rappelé de la force des détaillants indépendants. Ils ont souvent un impact positif sur les communautés où ils sont situés. Néanmoins, nous avons également compris que ces mêmes détaillants peinent à faire face à la concurrence des magasins à grande surface. Comme explique un de nos membres détaillants, « Même si nos clients apprécient ce que nous faisons pour eux, ils n'achètent pas toujours chez nous. » Les membres réclament l'adoption d'une stratégie de marketing complète, à l'échelle nationale, qui servira à démontrer la valeur qu'apportent les détaillants indépendants aux communautés et aux quartiers. Nous devons faire cela avec l'appui de nos fournisseurs partenaires. *Les détaillants indépendants doivent travailler ensemble – par le biais de CIBRA – pour élaborer une stratégie commerciale commune pour notre industrie.*

DES RÉGLEMENTATIONS SENSÉES :

À mesure que nous encourageons les Canadiens à faire du vélo, et que les villes aménagent plus de pistes cyclables, la nécessité pour un organisme qui défend les intérêts des DVI devient primordiale. Le gouvernement instaurera sans aucun doute des réglementions plus rigoureuses qu'elles ne le sont actuellement. Dans certains cas, cela peut être une bonne chose. Dans d'autres, ces réglementions peuvent jouer contre les intérêts des cyclistes et des DVI. Quoi qu'il arrive – et nous pouvons être sûrs que des changements sont sur l'horizon – nous devons être à la table. *CIBRA a besoin d'une voix unifiée pour parler au nom des DVI et des fournisseurs afin d'assurer que toutes nouvelles réglementations soient sensées et réalistes.*

« CIBRA nous est précieuse. C'est une bonne chose que nous [les DVI] travaillions ensemble pour atteindre nos objectifs communs. Cela me permet d'envisager l'avenir avec une certaine confiance. »

– David Veilleux,
Directeur des vélos de route, Devinci

LUTTER CONTRE LE FURETAGE EN MAGASIN :

Les détaillants de vélos, comme les détaillants dans tous les autres secteurs, doivent trouver des moyens de remédier au problème du furetage en magasin. Le furetage en magasin arrive lorsqu'un client visite un détaillant indépendant, trouve le vélo qu'il veut acheter et, au lieu de l'acheter dans le magasin, il l'achète en ligne. Le furetage en magasin est un problème dont tous les détaillants doivent aborder – tant au niveau des magasins individuels qu'au niveau gouvernemental. Par exemple, nous devrions agir ensemble afin de convaincre le gouvernement à modifier la loi sur l'importation des pièces. *CIBRA établira un comité de membres pour l'élaboration de stratégies pour lutter contre le furetage en magasin et pour protéger notre frontière.*

Comme vous pouvez le constater, nos assemblées se sont avérées très utiles.

Elles ont démontré que nous avons tous des préoccupations et problèmes communs et, en conséquence, ont démontré pourquoi nous avons besoin que CIBRA agisse en tant que voix de notre industrie. Elles nous ont également révélé tout ce que nous pouvons réaliser pour nous-mêmes à travers cette association.

Mais CIBRA ne peut pas fonctionner – ni même exister – sans membres.

Il est impératif que vous vous joigniez à CIBRA et que vous encouragiez les autres dans notre industrie à s'y joindre aussi. Nous avons accompli beaucoup en peu de temps, et, comme vous pouvez le constater grâce à ce rapport, il nous reste encore beaucoup de travail à faire.

Beaucoup d'entre nous sont membres d'associations générales plus élargies qui font un bon travail pour nous sur les questions des normes d'emploi et les enjeux commerciaux de base.

DEVENIR PLUS COMPÉTITIFS :

Lors de nos assemblées, plusieurs membres nous ont dit qu'ils ont besoin d'apprendre à être plus compétitifs ; qu'ils ont besoin de plus de formation afin de mieux commercialiser leurs magasins, augmenter leurs ventes et améliorer leurs opérations. Ils veulent trouver des moyens de devenir plus concurrentiels avec les magasins à grande surface et les détaillants Coop qui pénètre actuellement le marché. *CIBRA élaborera des outils de formation qui serviront à aider les détaillants indépendants à devenir plus compétitifs.*

« De façon générale, l'assemblée à Montréal était formidable. Malheureusement, pas assez de détaillants y ont assisté. Par contre, beaucoup de fournisseurs étaient présents. »

– Claude Bernier,
Propriétaire de Cycles Performance

Cependant, ces associations ne militent pas en nos noms sur les questions qui ont une incidence importante sur nos entreprises de vélos. En tant que président d'une entreprise indépendante, j'ai besoin de CIBRA. J'ai besoin qu'elle me représente à la table des discussions politiques. Je suis persuadé que vous avez besoin de cela aussi.

Je voudrais également saisir cette occasion pour m'adresser à notre communauté de fournisseurs : Nous avons besoin de votre aide, de votre appui et de votre volonté afin d'assurer que CIBRA demeure durable. En toute franchise, CIBRA ne durera pas sans une plus grande participation de l'industrie.

Ci-joint, vous trouverez un formulaire de demande d'adhésion et je vous demande de bien vouloir le remplir et de nous le faire parvenir dès aujourd'hui.

Nous avons besoin que les DVI et les fournisseurs achètent un droit d'adhésion et – tout aussi important – qu'ils participent. Les membres doivent assister aux événements, mettre leur temps et apporter leur intelligence à nos comités.

Il est impératif que les fournisseurs participent à nos réunions et qu'ils apportent un soutien – financier ou autre – aux comités de CIBRA.

Nous avons vu bien d'autres industries du commerce de détail perdre leurs associations, pour ensuite perdre leur industrie. Les librairies indépendantes au Canada représentent qu'un exemple. Nous ne voulons pas voir les détaillants indépendants de vélos dévorés par les magasins à grande surface et les concurrents en ligne comme l'ont été les librairies indépendantes.

Continuons à rouler vers l'avant.

« Nous passons beaucoup de temps en concurrence, les uns avec les autres, pour des parts du marché. Cela fait partie des affaires normales.

Cependant, je crois que la chose la plus importante que nous pouvons faire pour améliorer nos affaires respectives serait de travailler ensemble par le biais de CIBRA afin d'augmenter le taux de participation dans le sport du cyclisme.

CIBRA nous permettra d'utiliser notre force collective de manière significative.

À titre d'exemple, nous avons maintenant un gouvernement fédéral plus ouvert que son prédécesseur à appuyer les options de transports alternatives.

*Et, en Bill Yetman, directeur de CIBRA, nous avons une personne qui a travaillé au sein du gouvernement, au niveau fédéral et au niveau provincial ; quelqu'un qui sait communiquer efficacement avec les politiciens et les fonctionnaires au nom de l'industrie. Ce serait une grave erreur si nous, les acteurs dans l'industrie canadienne du cyclisme, ne soutenons pas CIBRA et ne saisissons pas cette occasion sans précé-
dence d'influencer la politique du gouvernement et de rendre le Canada plus vélosympathique.*

J'exhorte chaque détaillant de vélo canadien à se joindre à CIBRA maintenant avant que nous perdions cette occasion. Il en est question de notre avenir. »

– David Bowman,
Président, Outdoor Gear Canada

Malgré la situation précaire de notre association, j'envisage l'avenir avec optimisme et je suis certain que vous allez vous joindre à moi pour appuyer CIBRA et pour assurer que le réseau de détaillants indépendants demeure fort et durable.

Merci d'avoir pris le temps de lire ce rapport. Je vous encourage fortement à vous joindre à nous dès aujourd'hui.

Cordialement,
Kevin Senior
Président, Bow Cycle.
Président de CIBRA

CONSEIL D'ADMINISTRATION

**JAMES WILSON,
OBSESSION BIKES**

**JOHN WILLIAMS,
LIVE TO PLAY SPORTS**

**RICK SNYDER,
MIKE'S BIKE SHOP**

**PIERRE LAFERRIERE,
SPORT OLYMPE**

**LUTZ BRODE,
MICA SPORT**

**MICHAEL CRANWELL,
GEARS**

**PIERRE GRENIER,
LOUIS GARNEAU SPORTS**

Canadian Independent Bicycle Retailers Association* Supplier Member Application

Company Name		Manufacturer <input type="checkbox"/>	Distributor <input type="checkbox"/>
Address	City	Province AB	Postal Code
Business Telephone		Business Fax	

Primary Email Address		Company Website	
Toll Free #		Harmonized Sales Tax License #	
Contact Person (voting member representing your company in CIBRA)		Name of first principal Title:	
Do you sell directly to consumers? Yes <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>		If so, please explain:	
Do you also operate a retail store on the same premises?		Yes <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	

Canadian Bicycle-Related Revenue	Annual Membership Fee (Supplier)†
Under \$350,000‡	\$ 425.00 <input type="checkbox"/>
\$350,000 to \$1M	\$ 775.00 <input type="checkbox"/>
Over \$1M	\$ 1,550.00 <input type="checkbox"/>

† MEMBERSHIP FEES ARE SUBJECT TO APPLICABLE TAXES

‡ COMPANIES WITH ANNUAL CANADIAN BICYCLE RELATED REVENUE UNDER \$350,000
 ARE REQUIRED TO SUBMIT ANNUAL FINANCIAL STATEMENTS TO QUALIFY FOR THE \$425 MEMBERSHIP FEE.

Name: _____ Title: _____

Signature: _____ Date: _____

Questions? Call Us!
 416.427.2870
 1.866.528.2822
 bill@cibra.bike

Business Name: _____

Contact Name: _____ Title: _____

Address: _____

City: _____ Province: _____ Postal Code: _____

Business Phone: _____ Business Fax: _____ | Number of Employees:

Primary Email: _____ Company Website: _____ | FT _____ PT _____

How do you prefer to be contacted: _____ Preferred language: EN FR

Additional stores to be covered under membership (Please list store names/locations): _____

WE AGREE THAT OUR COMPANY MEETS THE MEMBERSHIP REQUIREMENTS AS SET OUT IN ARTICLE II, SECTIONS 2a-2g OF THE CIBRA* BY-LAWS WHICH READ AS FOLLOWS: THE RETAILER MEMBERSHIP CATEGORY SHALL INCLUDE ANY CORPORATION OR PERSON WHOM:

- ◊ IS AN AUTHORIZED FULL SERVICE BICYCLE RETAILER WITH A STOREFRONT IN A LEGALLY ZONED AREAS CARRYING THE APPROPRIATE GOVERNMENTAL PERMITS AND REGISTRATION FOR RETAIL SALES, HAVING NORMAL BUSINESS HOURS DURING MINIMUM YEARLY PERIOD OF SIX MONTHS;
- ◊ DOES NOT OPERATE, OWN, OR HAVE INTERESTS—WHETHER DIRECT OR INDIRECT—IN ANY MANUFACTURING, IMPORTING, AND WHOLESALING FACILITY;
- ◊ HAS HAD A MINIMUM OF ONE YEAR IN OPERATION IN THE CANADIAN BICYCLE TRADE;
- ◊ IS SOLVENT AND OF GOOD REPUTATION;
- ◊ HAS ITS PRINCIPAL PLACE OF BUSINESS WITHIN CANADA;

INDIVIDUAL FRANCHISEES SHALL NOT BE ENTITLED TO VOTE AS A REGULAR MEMBER OF CIBRA BUT SHALL BE PART OF THEIR RESPECTIVE FRANCHISING NETWORK OR ORGANIZATION WHICH SHALL BE ENTITLED TO ONE VOTE PER FRANCHISING NETWORK OR ORGANIZATION. Signature: _____

I HAVE READ, I UNDERSTAND, AND I QUALIFY FOR THE REQUIREMENTS SET HERE BY CIBRA. Date: _____

ANNUAL MEMBERSHIP: \$175.00 + HST = \$197.75

2 YEAR MEMBERSHIP: \$300.00 + HST = \$339.00

METHOD OF PAYMENT (HST #866950017)

Cheque VISA Mastercard AMEX

Card Number: _____

Cardholder Signature: _____

Exp. Date: _____

HOW TO JOIN CIBRA

EMAIL TO: Bill@cibra.bike
MAIL TO: CIBRA
 CANADIAN INDEPENDENT BICYCLE RETAILERS ASSOCIATION
 43 HANNA AVE., UNIT 529 TORONTO, ON, M6K 1X1 CANADA

The Canadian Independent Bicycle Retailers Association (CIBRA) collects, uses, and discloses business contact information that includes the name, position, business address, telephone number, fax number, and business email of an employee of an organization. This business contact information may be used by the CIBRA to inform you, via electronic newsletters, phone calls, faxes, emails, and other correspondence, about industry issues, products and services, and other news of interest to your business. This information may also be shared with affiliated trade associations and select sponsors to help keep your company informed about products and services of use to your business.