



Martin Lavigne

Propriétaire d'Ekkip boutique sport

De jeune vendeur à entrepreneur visionnaire

Martin Lavigne a fait ses premiers pas chez Ekkip boutique sport... dès l'âge de 14 ans ! De jeune vendeur, et après avoir gravi les échelons et touché à tous les aspects du commerce, il a fait le grand saut en 2007 en rachetant la boutique, implantée depuis 1991 dans l'arrondissement du Plateau-Mont-Royal, à Montréal.

Aujourd'hui, fort de ses 35 ans d'expérience, il fait évoluer son magasin avec passion tout en s'investissant dans la formation de la relève.

Un recentrage nécessaire

Ekkip boutique sport a su se transformer au fil des années. Occupant à ses débuts un petit local de 800 pi², ce détaillant d'articles de sport divers (tennis, hockey, ski, vélo, etc.) a grandi en se concentrant petit à petit sur la vente et la réparation de vélos. « *En 2026, on va être uniquement une boutique vélo* », annonce même fièrement l'entrepreneur.

La concurrence féroce de la vente en ligne n'est évidemment pas étrangère à cette décision. « *Contrairement à d'autres produits comme les vêtements, explique Martin Lavigne, il est moins facile d'acheter un vélo en ligne. On veut l'essayer et le service client est encore important. En plus, Le Plateau-Mont-Royal, c'est la Mecque du vélo au Québec, sinon en Amérique du Nord !* »

Un métier à valoriser

Il n'en demeure pas moins que la gestion d'un magasin de vélos, que celui-ci soit dans la « Mecque du vélo » ou ailleurs, apporte son lot de défis quotidiens. Aussi, pour Martin Lavigne, trouver des mécanicien(ne)s qualifié(e)s est sa « priorité numéro un ».

C'est pourquoi il participe au programme travail-études d'AEP en Mécanique de vélos de Détail Québec. Il a jusqu'ici reçu deux stagiaires; un troisième pourrait s'ajouter sous peu.

Cela dit, chez Ekkip boutique sport, le rôle d'un(e) mécanicien(ne) de vélos va bien au-delà des compétences techniques. Martin Lavigne cherche en plus des candidat(e)s qui comprennent les impératifs du service à la clientèle. « *Au comptoir de l'atelier de réparation, c'est un mécanicien qui accueille les gens, précise-t-il. On veut des personnes qui ont une belle énergie, qui sont capables de bien s'exprimer, d'établir un contact humain et qui ont le goût de travailler en équipe.* »

Contribuer à son industrie

Pour l'entrepreneur, former des employé·es en mécanique de vélos est en outre un engagement qui dépasse les stricts besoins opérationnels de son atelier. C'est même un investissement dans l'avenir de toute l'industrie.

« *C'est important de s'impliquer en tant qu'entrepreneur et d'ouvrir la porte à ces jeunes, insiste-t-il. Plus on va s'impliquer, plus le métier sera reconnu, plus les gens auront envie de le pratiquer.* »

L'entrepreneur aimerait faire tomber les préjugés tenaces autour de la mécanique de vélos. « *Les gens pensent encore que c'est un emploi temporaire, mais les bons mécaniciens de vélos gagnent 30 \$ l'heure, dit-il. C'est mieux que bien d'autres métiers, et on peut faire ça toute sa vie !* »