

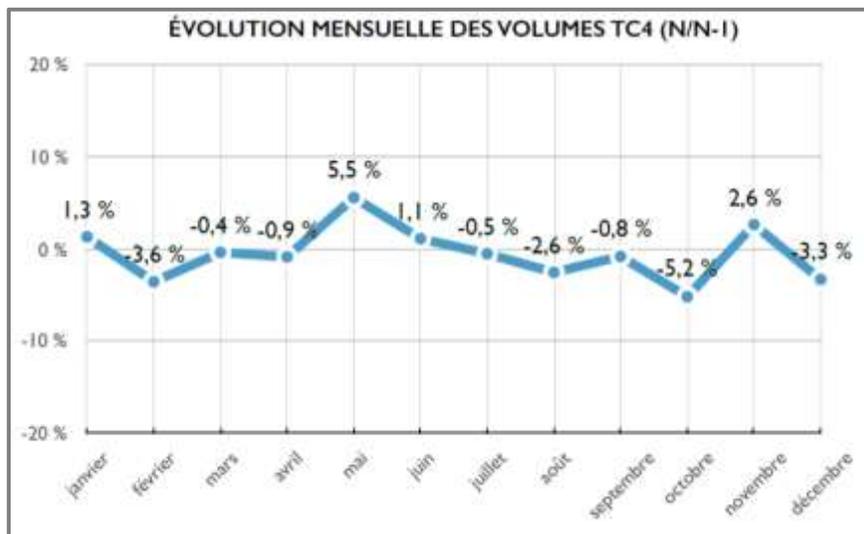


DOSSIER
DE PRESSE

02 mars
2017

- ▶ Stabilité du marché du pneumatique TC4 en 2016
- ▶ Les marques Premium en baisse mesurée
- ▶ Recul des pneus hiver au profit des pneus toutes saisons
- ▶ Les parts de marché par canaux de distribution
- ▶ L'évolution des prix
- ▶ Les pneus rechapés dans la tourmente
- ▶ Pneus rechapés : la mobilisation se poursuit
- ▶ Guide pénibilité du Syndicat des Professionnels du Pneu
- ▶ Glossaire

En 2016, les ventes de pneumatiques neufs TC4 (Tourisme, Camionnette et 4X4 ou SUV) sont en légère baisse (+0,6%) par rapport à 2015.



Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel Gfk 2016
Ventes Sell-out-France. Marché global (canaux Centres autos, Fast Fitters, négociants spécialistes)

Malgré une baisse des prix moyens (-3,2%), les volumes de pneus Tourisme sont en légère contraction (-0,8%).



Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel Gfk 2016
Ventes Sell-out-France. Marché global (canaux Centres autos, Fast Fitters, négociants spécialistes)



Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel Gfk 2016
Ventes Sell-out-France. Marché global (canaux Centres autos, Fast Fitters, négociants spécialistes)

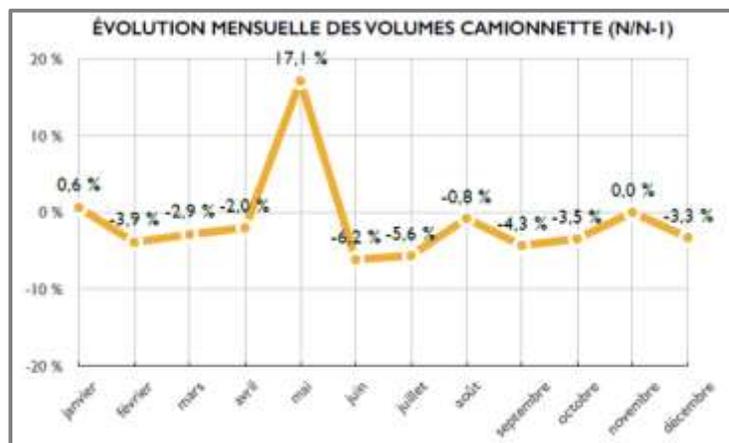


Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel Gfk 2016 Ventes Sell-out-France. Marché global (canaux Centres autos, Fast Fitters, négociants spécialistes)

Ces données sont à relativiser puisque les ventes de pneus 4X4 ou SUV progressent nettement (+6,1%).



Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel Gfk 2016 Ventes Sell-out-France. Marché global (canaux Centres autos, Fast Fitters, négociants spécialistes)

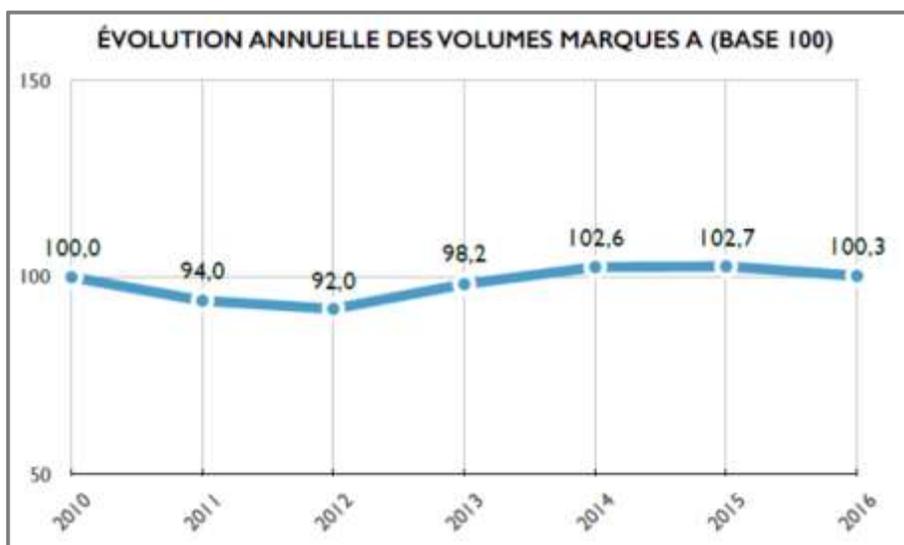
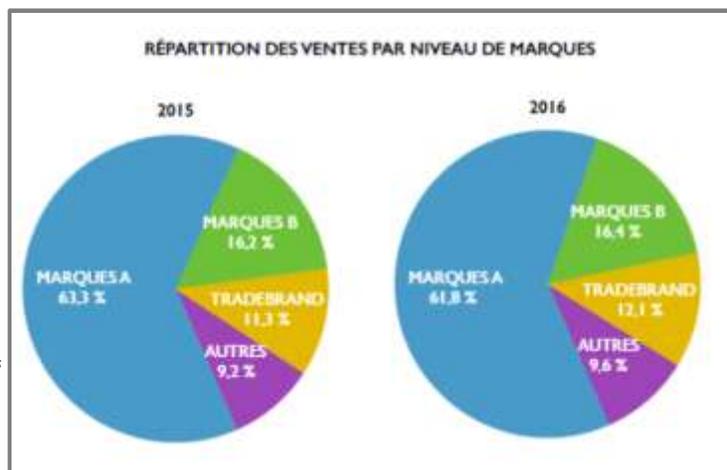


Les ventes de pneus pour camionnettes sont en repli (-1,4%) en phase avec une croissance économique stable et malgré des prix en baisse significative (-5,4%). Les campagnes promotionnelles rythment plus que jamais un marché atone. Sans retrouver les volumes de 2010, le marché s'est redressé depuis 2012 et semble avoir atteint un plateau depuis 2015.

Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel Gfk 2016 Ventes Sell-out-France. Marché global (canaux Centres autos, Fast Fitters, négociants spécialistes)

Dans un contexte économique peu encourageant, les marques Premium sont à la peine (-3,1%) au profit des 3 autres niveaux de marques. Leur part de marché passe de 63,3 % à 61,8%.

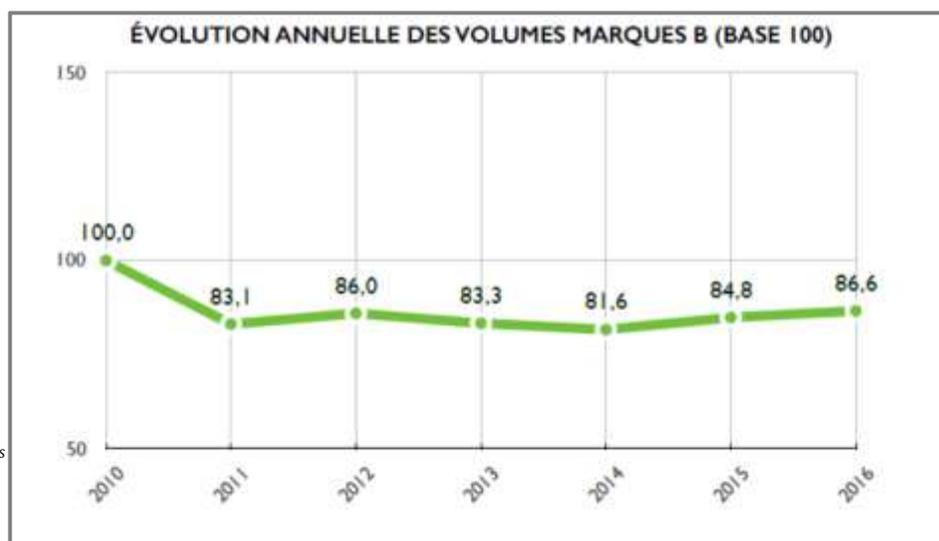
*Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel Gfk 2016
Ventes Sell-out-France. Marché global (canaux Centres autos, Fast Fitters, négociants spécialistes)*



Après avoir tirées le marché en 2014 et 2015, les marques Premium retrouvent des niveaux de ventes équivalentes à celles de 2010.

*Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel Gfk 2016
Ventes Sell-out-France. Marché global (canaux Centres autos, Fast Fitters, négociants spécialistes)*

Malgré un bon premier semestre (+6,9%) les marques B terminent l'année sur une progression modeste (+0,9%).



*Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel Gfk 2016
Ventes Sell-out-France. Marché global (canaux Centres autos, Fast Fitters, négociants spécialistes)*

Les Tradebrands progressent nettement (+6,1%) sans pour autant revenir au niveau de 2010 et 2011.



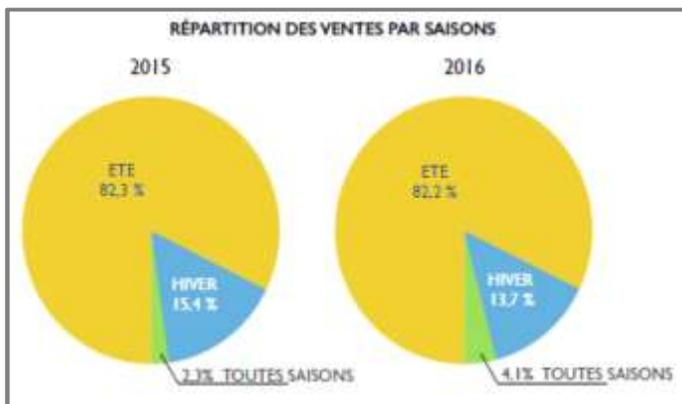
Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel GfK 2016
Ventes Sell-out-France. Marché global (canaux Centres autos, Fast Fitters, négociants spécialistes)

Les marques Budget en progression (+3,5%) prennent +0,4% de parts de marché.



Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel GfK 2016
Ventes Sell-out-France. Marché global (canaux Centres autos, Fast Fitters, négociants spécialistes)

Profitant d'une météo clémente en plaine, les pneus toutes saisons continuent de séduire. Leur part de marché a quasiment doublé entre 2015 et 2016 pour s'établir à 4,1%.



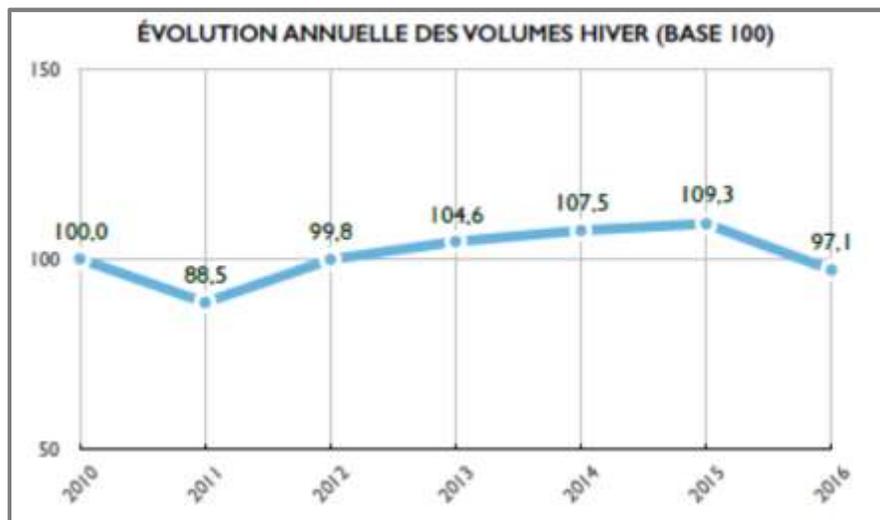
Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel Gfk 2016
Ventes Sell-out-France. Marché global (canaux Centres autos, Fast Fitters, négociants spécialistes)



Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel Gfk 2016
Ventes Sell-out-France. Marché global (canaux Centres autos, Fast Fitters, négociants spécialistes)



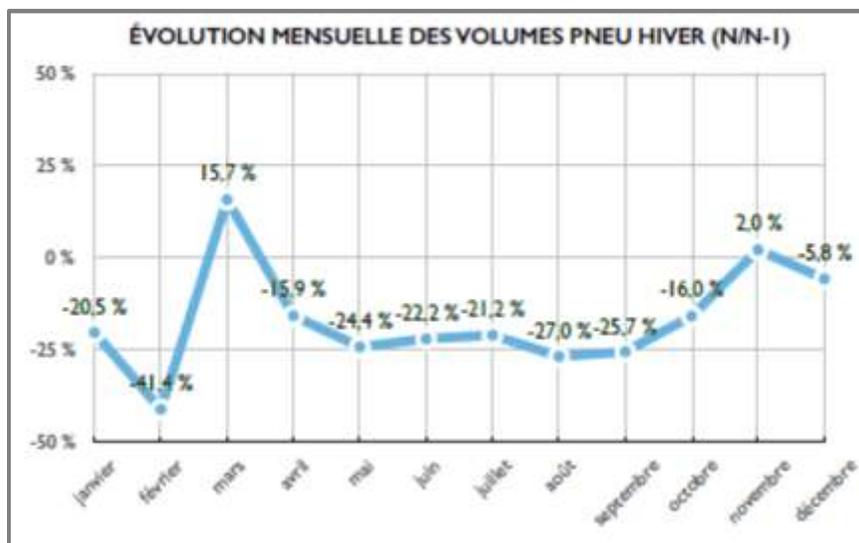
Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel Gfk 2016
Ventes Sell-out-France. Marché global (canaux Centres autos, Fast Fitters, négociants spécialistes)



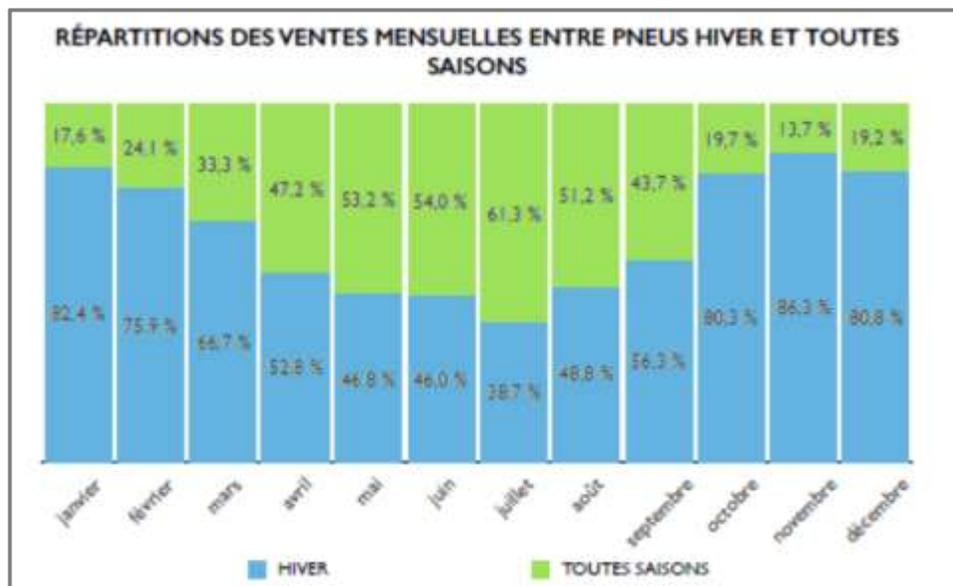
Les ventes de pneus hiver, en progression constante depuis 2011, chutent nettement en 2016 (-12%).

Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel GfK 2016
Ventes Sell-out-France. Marché global (canaux Centres autos, Fast Fitters, négociants spécialistes)

Plus que jamais réservés aux zones blanches, les pneus hiver progressent au gré des épisodes climatiques. Ce fut le cas en mars (+15,7%) et plus discrètement en novembre (+2,0%).

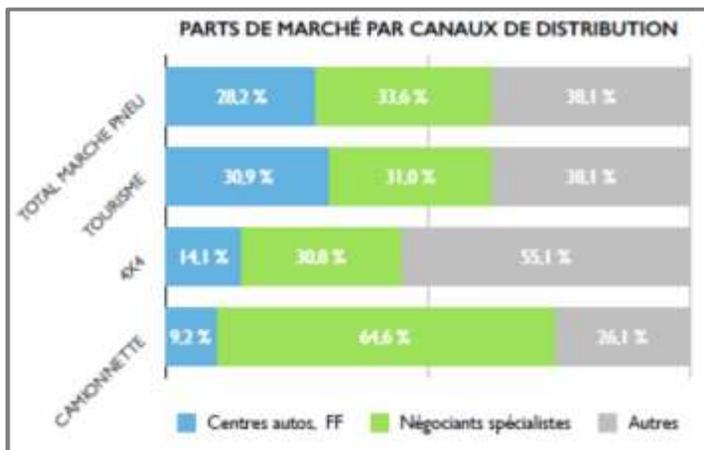


Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel GfK 2016
Ventes Sell-out-France. Marché global (canaux Centres autos, Fast Fitters, négociants spécialistes)

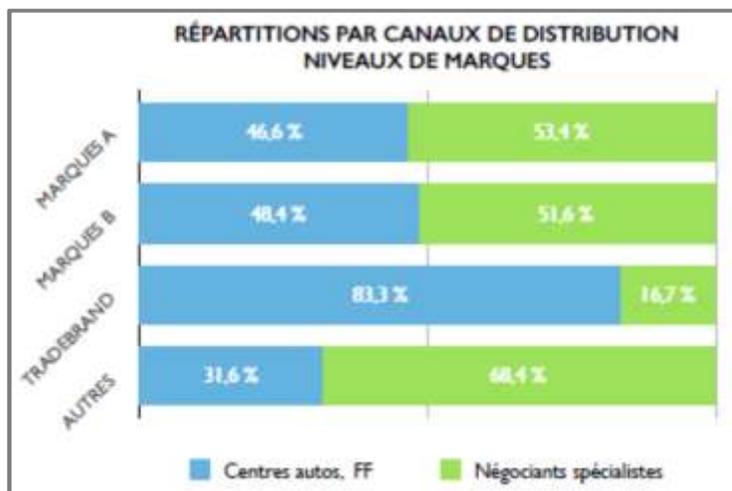


Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel GfK 2016
Ventes Sell-out-France. Marché global (canaux Centres autos, Fast Fitters, négociants spécialistes)

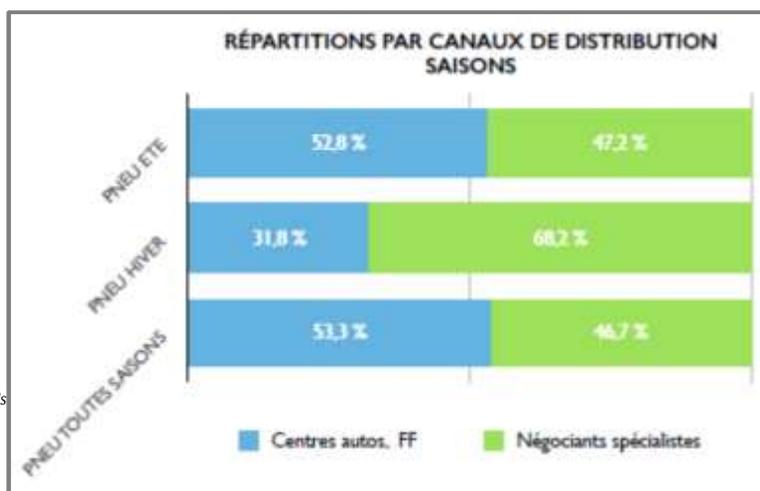
Les négociants spécialistes conservent les plus grosses parts de marché (33,6%) même si les écarts avec les Centres autos et Réparateurs rapides (28,2%) tendent à se resserrer sur le segment Tourisme. Les autres réseaux de distribution (non mesurés dans le panel GfK) regroupant les acteurs du commerce et de la réparation automobile ainsi que les acteurs internet (Pure Players) se partagent 38,1% des ventes avec des parts de marché estimés respectivement entre 23% et 26% pour les premiers et 12% et 15% pour les seconds. Les Négociants Spécialistes confortent leur position de leader auprès des clients professionnels sur les segments camionnette (64,6%) et pneu industriel (85%) comprenant les pneus poids-lourds, génie civil et agraires.



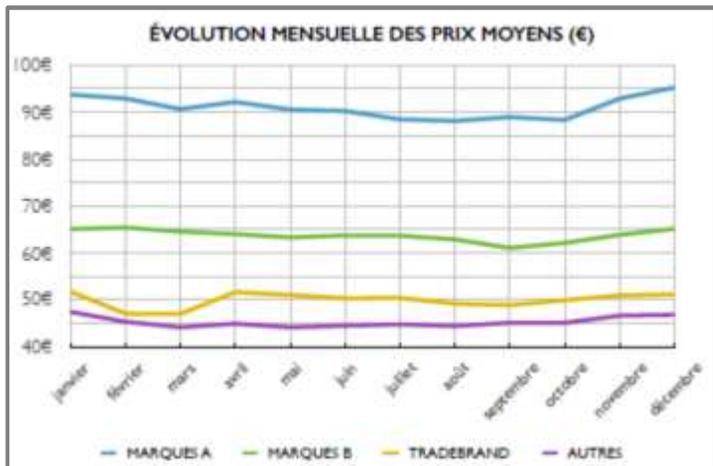
Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel GfK 2016
Ventes Sell-out-France SPP/GfK – Vente Sell In Europool/SNCP



Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel GfK 2016
Ventes Sell-out-France. Marché global (canaux Centres autos, Fast Fitters, négociants spécialistes)



Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel GfK 2016
Ventes Sell-out-France. Marché global (canaux Centres autos, Fast Fitters, négociants spécialistes)

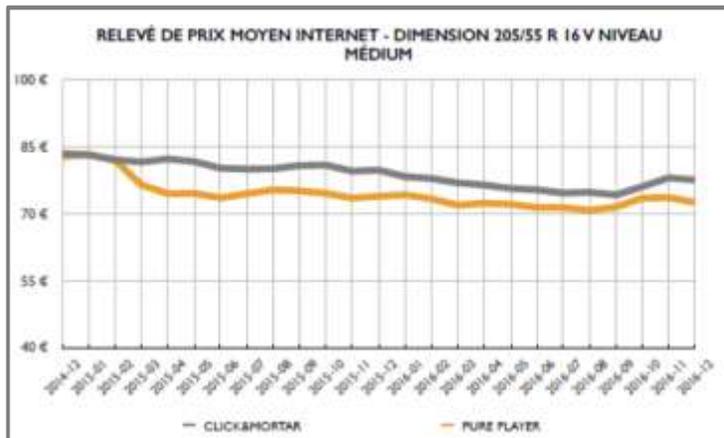


Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel Gfk 2016
Ventes Sell-out-France. Marché global (canaux Centres autos, Fast Fitters, négociants spécialistes)

Prix internet, les plus gros écarts concernent les pneus Budget... Sur la dimension la plus vendue en France, les prix affichés par les Pure Players et les Click and Mortars sont en baisse régulière depuis 24 mois. Les baisses les plus significatives s'enregistrent sur les pneus d'entrée de gamme dont les prix ont chuté de plus de 20% pour les Pure Players entre début 2015 et fin 2016.

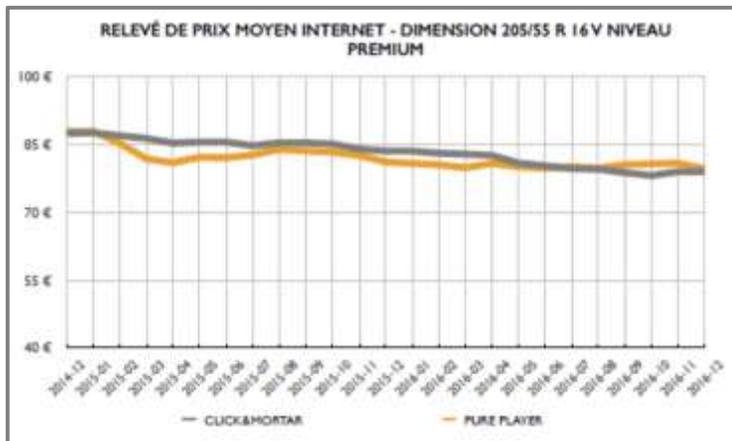


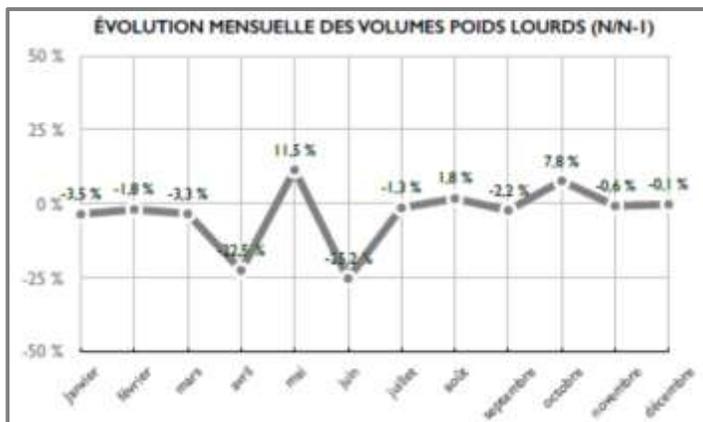
Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Iizeo Group Online 2015
Prix affichés sur 170 sites internet de vente en ligne de pneumatiques neufs commercialisés en France (Prix exprimés en € TTC)



Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Iizeo Group Online 2015
Prix affichés sur 170 sites internet de vente en ligne de pneumatiques neufs commercialisés en France (Prix exprimés en € TTC)

Sur les niveaux de gamme supérieurs, les baisses de prix sont moins fortes et les écarts entre Pure Players et Click and Mortar, logiquement, plus limités.





Le marché des pneus Poids lourds se contracte à nouveau (-4,1%) avec des prix en baisse sur tous les segments.

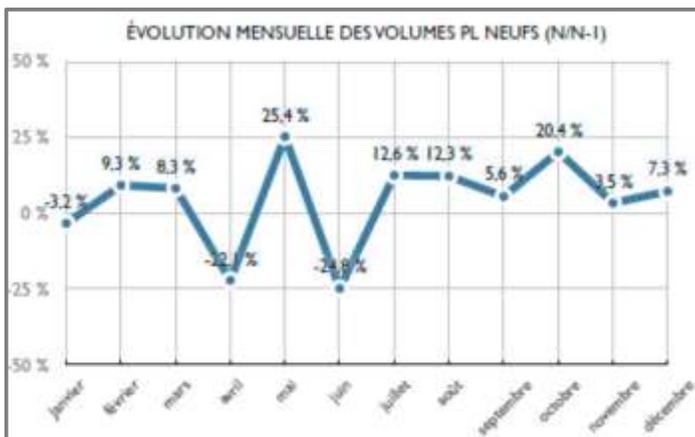
Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel GfK 2016
Ventes Sell-out-France- Marché PL



Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel GfK 2016
Ventes Sell-out-France- Marché PL

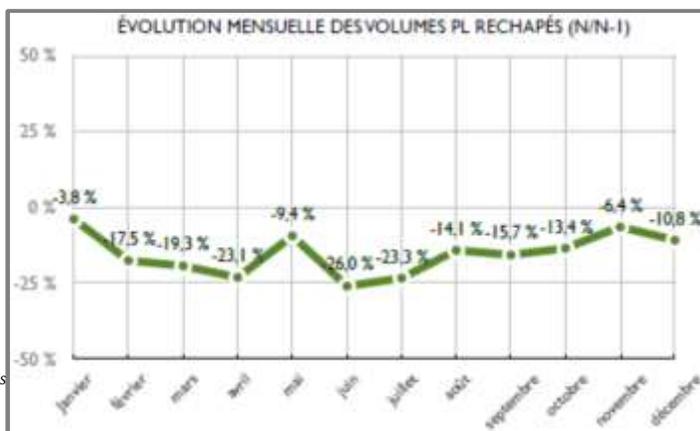


Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel GfK 2016
Ventes Sell-out-France- Marché PL

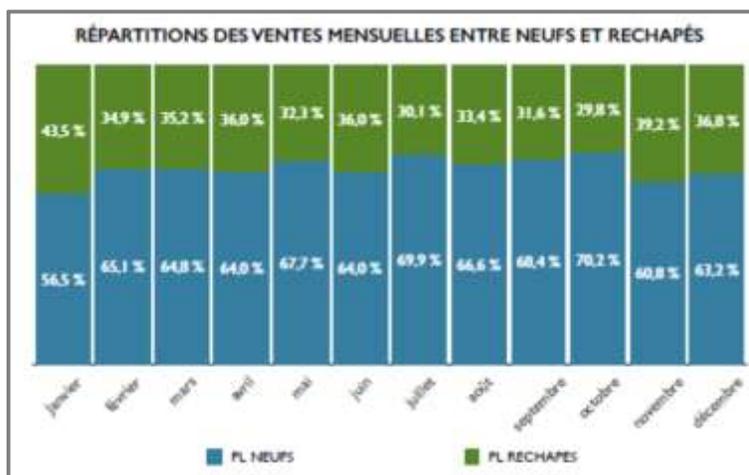


Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel GfK 2016
Ventes Sell-out-France- Marché PL

Les pneus neufs progressent (+3,4%) au détriment des pneus rechapés qui perdent un peu plus de terrain chaque mois. Un niveau historiquement bas de 29,8% de parts de ventes a été atteint en octobre. La baisse des volumes de pneus rechapés atteint un niveau inquiétant (-15,5%). Les volumes de ventes de pneus rechapés ont chuté de 29,2% depuis 2012.



Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel GfK 2016
Ventes Sell-out-France- Marché PL



Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel Gfk 2016
Ventes Sell-out-France- Marché PL

Les niveaux mensuels de prix moyens du neuf n'ont jamais été supérieurs à ceux de l'année passée, finissant l'année sur une moyenne de **-4,5%**.



Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel Gfk 2016
Ventes Sell-out-France- Marché PL



Chiffres source : Syndicat des Professionnels du Pneu d'après Panel Gfk 2016
Ventes Sell-out-France- Marché PL

Malgré un marché difficile en 2016, les acteurs de la filière pneumatiques poids lourds restent pleinement confiants dans la pertinence économique et écologique du rechapage.

Le 1^{er} février 2017, sous l'égide du SNCP, un engagement pour la croissance verte a été signé avec Ségolène ROYAL, Ministre de l'Environnement, de l'Énergie et de la Mer. Il consiste à valoriser le rechapage pour l'allongement de la durée de vie des pneumatiques poids lourds.

D'une durée de 3 ans, cette engagement vise notamment à lever les freins rencontrés par le développement de l'économie circulaire du pneumatique poids lourds.

L'objectif est de d'obtenir un réel appui des différents services de l'Etat pour soutenir et promouvoir le rechapage en tant que technique vertueuse tant sur le plan environnemental, qu'économique. Il s'agit notamment de faciliter les applications réglementaires et de soutenir les nombreux chantiers ouverts :

► Prévenir les distorsions de concurrence

Une part des pneumatiques asiatiques importés ne respectent pas les réglementations relatives à la teneur en HAP (Huiles Aromatiques Polycliniques) et à l'étiquetage / seuils de performances des pneumatiques.

Malgré les actions menées auprès de la DGCCRF en charge du contrôle des étiquetages, les sollicitations régulières auprès des autres administrations impliquées, les rencontres avec des parlementaires, malgré également les préconisations du rapport d'information de l'Assemblée Nationale sur « *L'offre automobile française – Octobre 2016* » et plus particulièrement la proposition n°116 « *développer les contrôles de la DGCCRF sur le marché des pneumatiques pour contrôler leur bon étiquetage et leurs performances* », aucun contrôle n'a été effectué à ce jour.

► Soutenir le rechapage en rendant l'éco-contribution visible et modulable dans le cadre de la REP

Bien que la REP pneumatiques ait été mise en place il y a maintenant plus de 10 ans, certains metteurs sur le marché s'exonèrent de leurs obligations et ne s'acquittent pas de l'éco-contribution destinée à financer la collecte et la valorisation des produits en fin de vie. Cette non contribution de certains acteurs crée une nouvelle distorsion de concurrence par rapport aux sociétés respectant la réglementation.

La Profession, au cours de l'année 2016 (juin et octobre) a déposé deux projets d'amendements visant à rendre visible cette éco-contribution sur les factures. Ces deux projets, examinés successivement par l'Assemblée Nationale et le Sénat, n'ont pas abouti.

De son côté, la Profession du rechapage continue de travailler sur un projet d'éco-modulation de l'écocontribution que les metteurs de pneumatiques poids lourds, dans le cadre de la REP, doivent acquitter auprès de l'éco-organisme de leur choix. Le projet vise à majorer l'éco-contribution des pneus non conçus pour être rechapés (pneus monovie).



► Promouvoir l'achat et l'usage des pneus rechapés dans les flottes publiques

Cette promotion s'inscrit dans une logique d'exemplarité de la commande publique quant aux bonnes pratiques visant à améliorer la durée de vie des produits et à prévenir la production de déchets.

L'objectif est de favoriser le recours aux pneumatiques rechapés dans les flottes de transport publiques dont le PTAC excède les 7,5 tonnes : ministères et leurs établissements publics, collectivités territoriales et leurs groupements...



Créé par le Syndicat des Professionnels du Pneu, ce guide permet à ses entreprises adhérentes d'appréhender les notions juridiques autour de la pénibilité et de prendre en considération les principaux facteurs auxquels leurs salariés peuvent être ou sont exposés. Il a vocation à les accompagner dans l'évaluation et, le cas échéant, la déclaration des salariés au titre du dispositif Compte Personnel de Prévention de la Pénibilité (C3P).

Les métiers du pneu présentent des risques pouvant provoquer de graves accidents du travail et des maladies professionnelles. La prévention de ces risques doit donc être une préoccupation permanente.

À ce titre, le Syndicat avait créé en 2006, en partenariat avec l'INRS, un guide de sécurité (actuellement en cours d'actualisation) sur les opérations d'entretien et de remplacement des pneumatiques.

Ce nouveau Guide de Pénibilité a été conçu pour servir de base à la mise en place d'une politique de prévention dans les entreprises du pneumatique, mais également comme un outil de promotion des bonnes pratiques de la profession.



- ▶ Le Marché du Pneumatique en 2016 représente environ 27,6 millions de pneus tourisme commercialisés en France (Source Europool-SNCP).
- ▶ Le marché de la rechange pneumatique représente environ 65 % des pneus commercialisés en France.
- ▶ Sell In : c'est le volume de pneumatiques commercialisés par les principaux manufacturiers en France, tous canaux de distribution confondus.
- ▶ Sell Out : c'est le volume de pneumatiques commercialisés par les distributeurs en France (Centres autos, Fast Fitters, négociants spécialistes) auprès des consommateurs finaux.
- ▶ Les pneumatiques tourisme, camionnette et 4x4, sont distribués via 4 grands canaux de distribution :
 - Les Distributeurs spécialistes (Euromaster, Point S, Profil Plus, ...)
 - Les centres auto (Norauto, Feu vert, ...) et les centres de pose rapide ou Fast Fitters (Speedy, Midas...)
 - Les concessionnaires et agents automobiles (Renault, Peugeot, ...), les garages (Autodistribution, Précisium...)
 - Les Pures Players Internet, distributeurs ne possédant pas de points de vente physiques (Allopneus, 123Pneus...)
- ▶ Click and Mortar : les réseaux de points de vente qui possèdent un site de vente en ligne de pneumatiques neufs (ex : Euromaster, Feu vert, Firststop, Norauto, Vulco, etc ...).
- ▶ Marque Budget : pneumatiques de marques d'entrée de gamme.
- ▶ Marque Medium : pneumatiques de marque B ou milieu de gamme.
- ▶ Marque Premium : pneumatiques de marque A ou haut de gamme.
- ▶ REP Pneumatique : Responsabilité Elargie du Producteur pour les Pneumatiques.