

DOSSIER DE PRESSE



Février 2019

LE MARCHÉ DU PNEUMATIQUE EN 2018

Le marché pneumatique du TC4	3 - 4
• Tendance annuelle	
• Volume	
L'évolution des prix des pneus TC4	5
Les ventes de TC4 par niveau de marque	6
Les ventes de TC4 par type de pneu	7
Les ventes de TC4 par canaux de distribution	8
Le marché des pneus poids lourds	9
L'année 2018 du Syndicat des Professionnels du Pneu	10 - 11
• Formation et recrutement	
• La plateforme mySPP	
Le Syndicat des Professionnels du Pneu	12

Source chiffres marché :

Syndicat des professionnels du pneu d'après panel GfK 2018

Ventes Sell-out France - Marché Global (Canaux Centres autos, Fast Fitters, négociants spécialistes)

Source chiffres des niveaux de prix :

Syndicat des professionnels du pneu d'après Lizeo Group Online 2017-2018

Prix affichés sur 170 sites internet de vente en ligne de pneumatiques neufs commercialisés en France - Prix exprimés en euros TTC

► Tendances annuelles

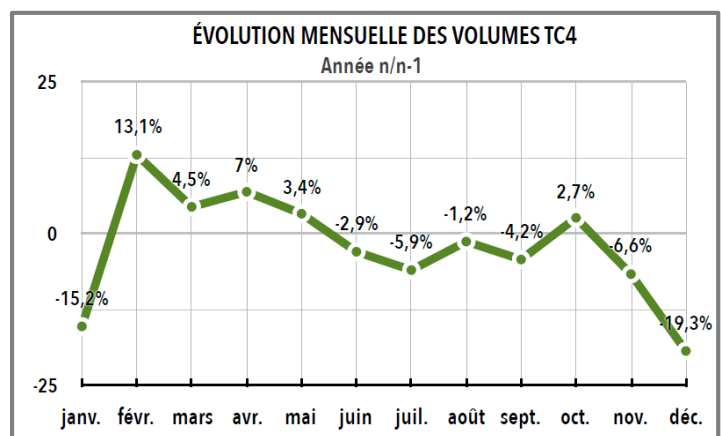
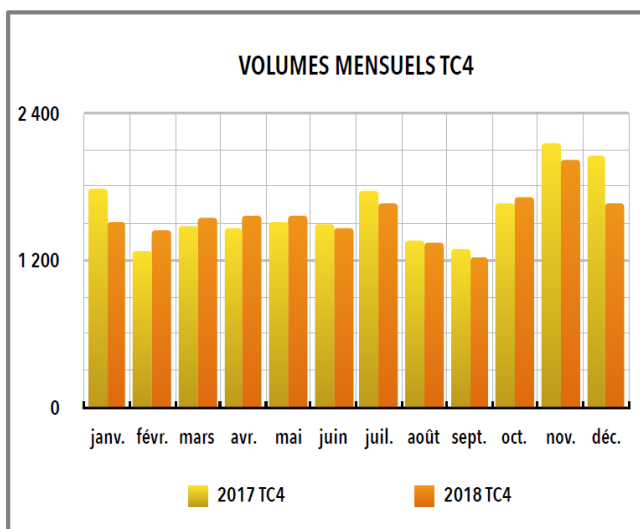
L'année 2018 se termine sur une baisse de -3,1% tous segments confondus, par rapport à 2017.

Les ventes de pneumatiques sont en repli sur le segment tourisme (-3,3%) comme sur le segment camionnette (-5%). Seul le segment 4x4 ou SUV affiche une progression par rapport à 2017 (+5,4%). Les ventes de pneus poids lourds (+6,8 %) et rechapés (+6,1 %) évoluent à l'unisson. Au global, les volumes poids lourds progressent de +6,6 % en 2018.

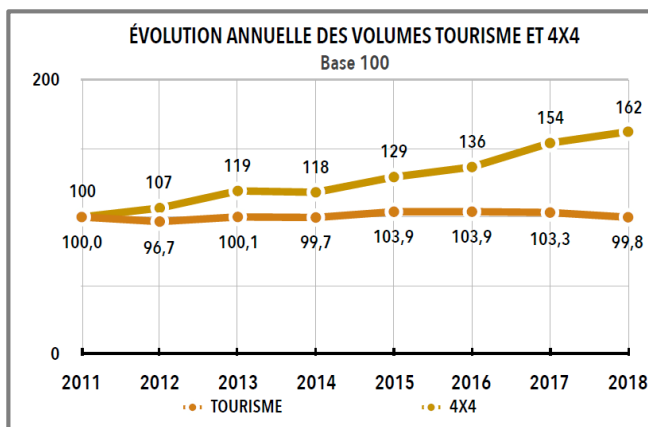
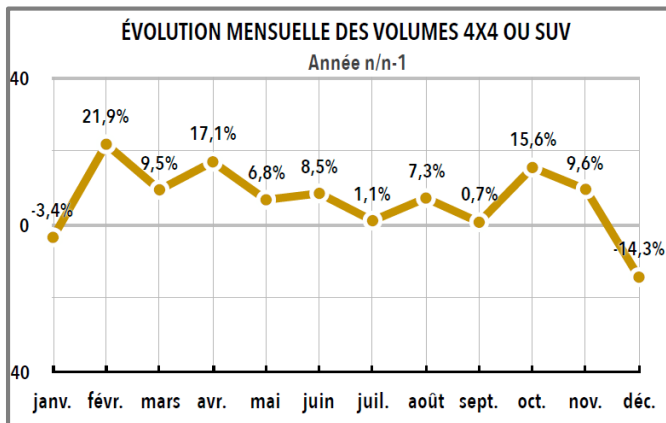
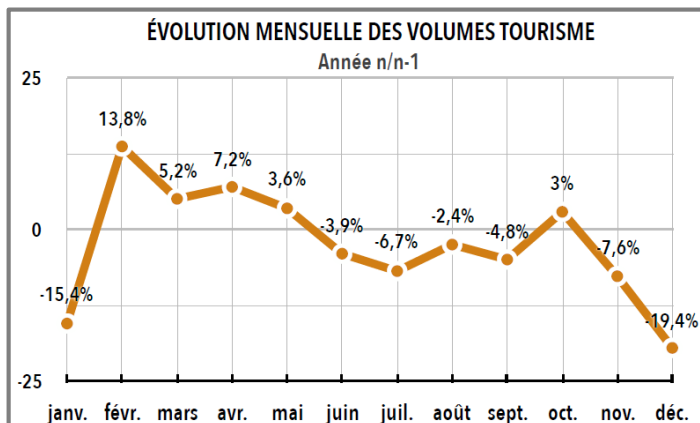
(volume x1000)	Volumes 2017	Volumes 2018	Tendances N/N-1
TOTAL TC4	19 298,9	18 702,4	- 3,1 %
Pneus Tourisme	16 598,7	16 044,1	- 3,3 %
Pneus 4x4 ou SUV	895,9	944,0	+ 5,4 %
Pneus camionnettes	1 804,3	1 714,3	-5 %

► Volumes TC4 (Tourisme, Camionnette et 4x4)

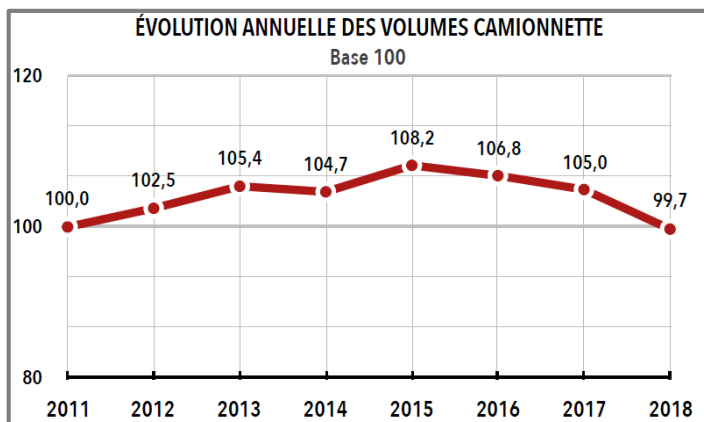
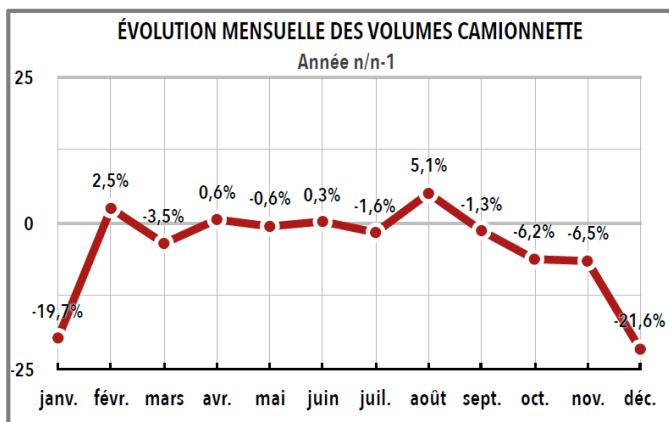
Les volumes de ventes de pneumatiques TC4 ont baissé en fin d'année. Dans un contexte économique et social perturbé, les volumes ont fortement chuté en novembre (-7,6%) et en décembre (-19,4%), tous canaux de distribution confondus. Les nombreux blocages et manifestations ont eu des conséquences négatives sur les entrées ateliers. Logiquement, le chiffre d'affaires de décembre 2018 sur le segment TC4 est inférieur de 21,3% à celui de 2017 sur la même période.



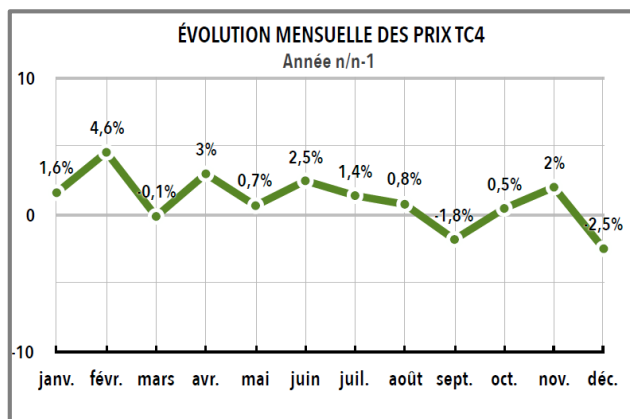
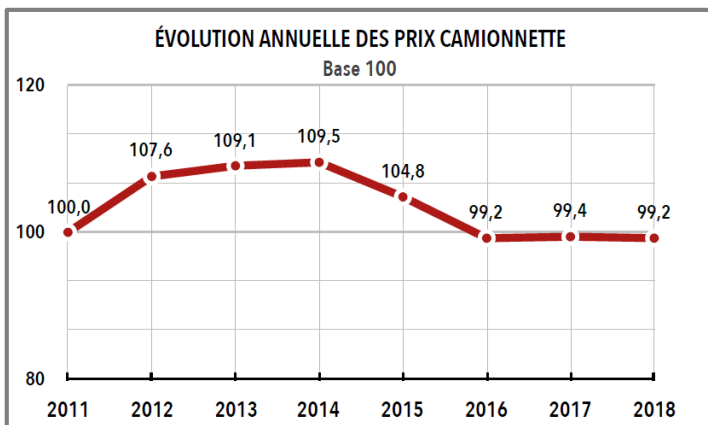
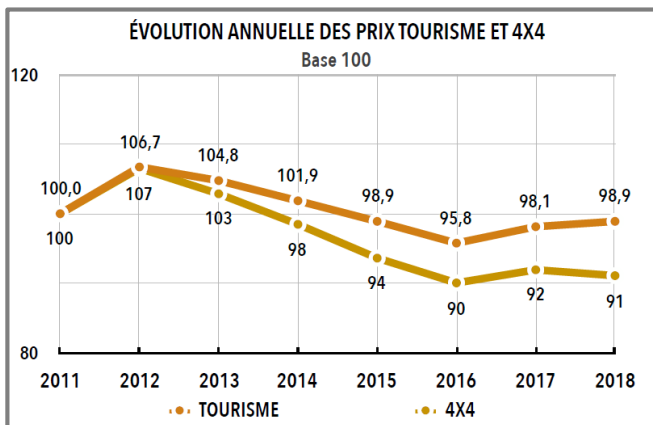
La contre-performance des **pneus Tourisme** qui représentent 80% des ventes de pneus TC4 est significative (-3,3%). Il convient néanmoins de la tempérer en regroupant les ventes de ce segment avec celles des **4x4 ou SUV** (+5,4%) faisant ressortir un résultat (-2,9%) plus conforme à la réalité du parc automobile actuel et des tendances de ventes des véhicules neufs.



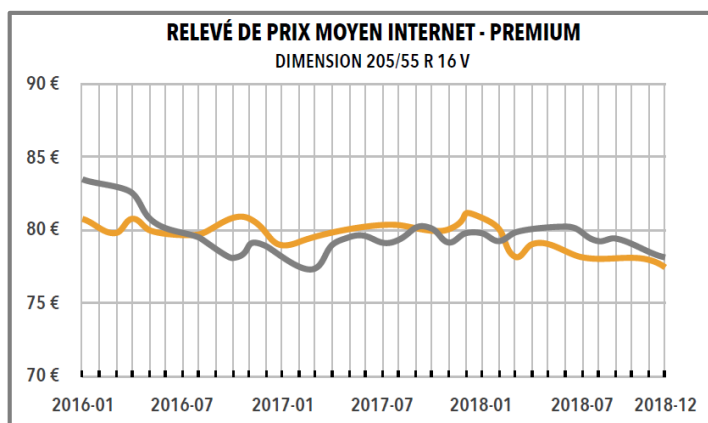
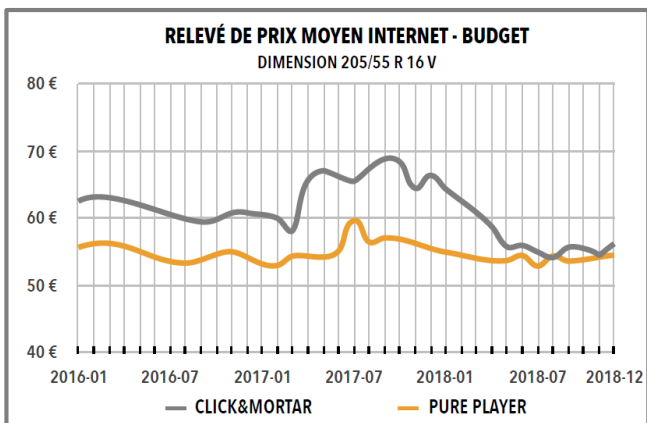
Les baisses de volume ont été particulièrement fortes sur les **pneus Camionnettes** qui équipent majoritairement les véhicules d'une clientèle de Professionnels (petits transporteurs, artisans, ...). Le segment enregistre une chute de -21,6% sur le seul mois de décembre. Avec 1,7 million de pneus vendus durant l'année 2018, le segment enregistre son plus mauvais résultat depuis 2011.



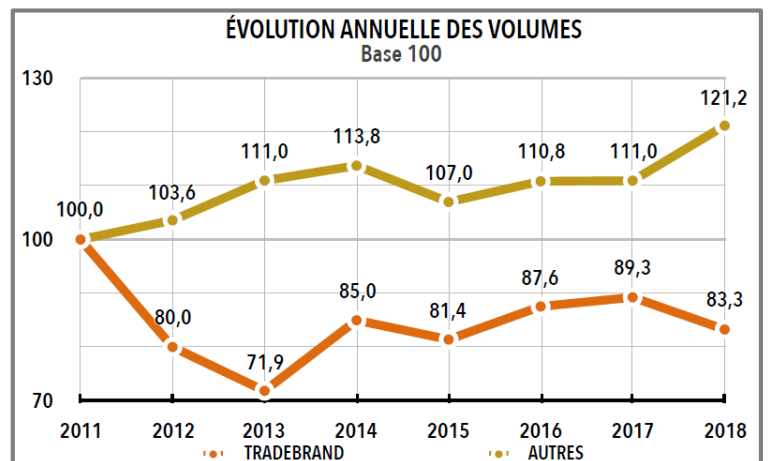
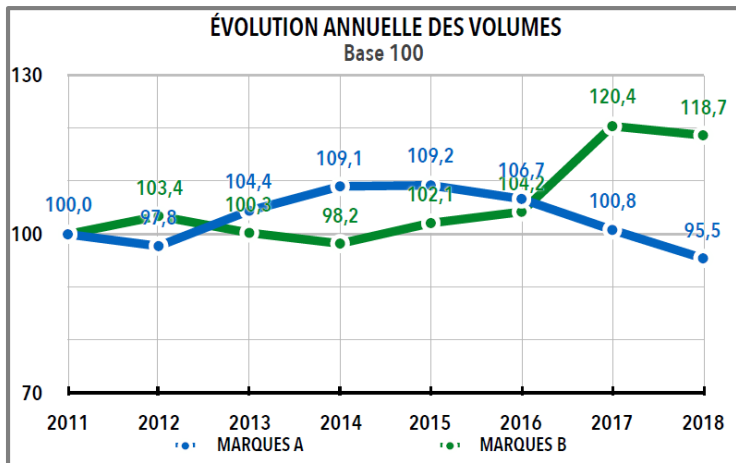
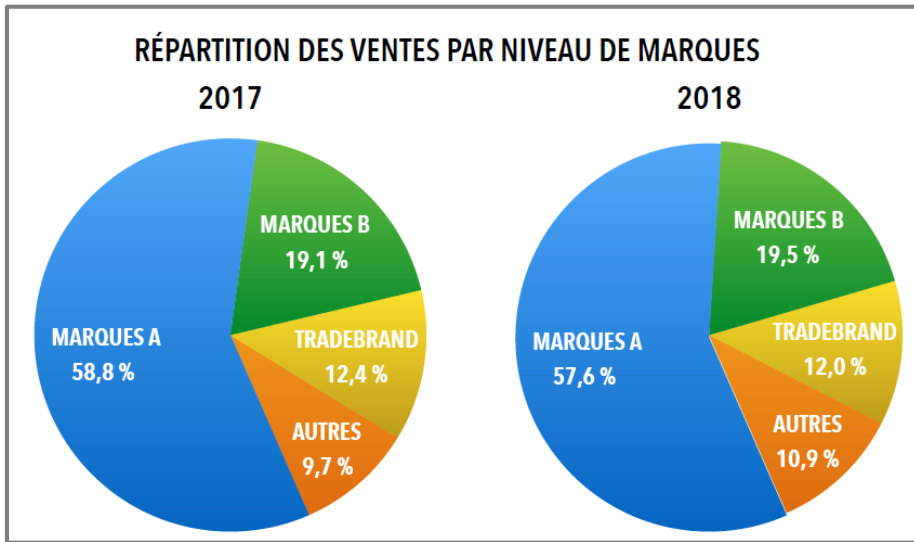
Les **prix moyens** sont restés stables sur 2018. Ils oscillent entre +0,8% sur les pneus Tourisme et -0,9% sur les pneus 4x4 ou SUV.



La guerre des prix entre canaux de distribution a visiblement pris fin en 2016. Les écarts de prix affichés sur les sites de ventes en ligne se sont considérablement réduits entre les acteurs traditionnels et les Pure Players. Sur les dimensions les plus vendues (175/65R16, 185/65R16, 195/65R16 et 205/55R16), les écarts de prix relevés sur les sites de vente en ligne se resserrent entre les acteurs traditionnels et les Pure Players. Ces écarts étaient particulièrement marqués sur les catégories Budget, généralement présentées comme la zone de confort des nouveaux entrants sur le marché. Durant l'année 2018, les prix relevés sur les sites des enseignes traditionnelles ont fortement baissé, les différences de prix se situant sous la barre des 2 euros.

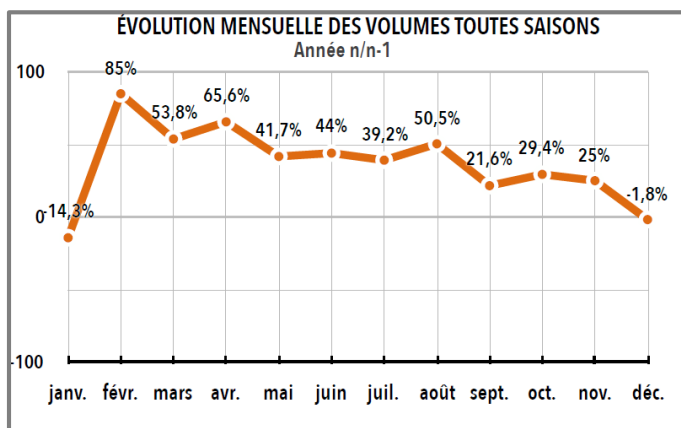
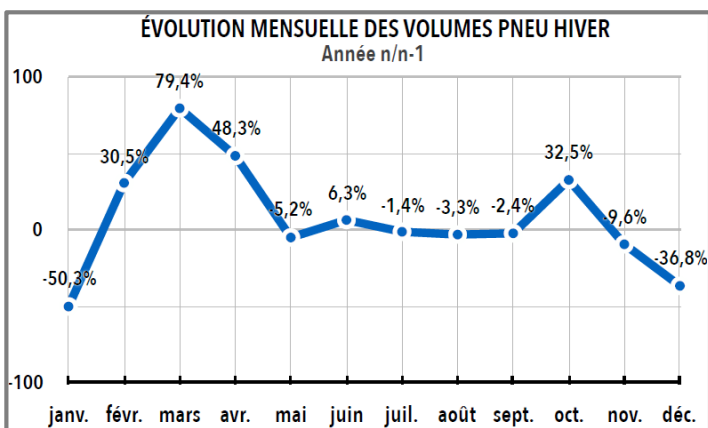


Les automobilistes français conservent toute leur confiance aux marques Premium (57,8% des ventes) qui maintiennent une confortable avance sur les marques B ou milieu de gamme (19,5% des ventes).



Les ventes de **pneus toutes saisons** continuent de progresser d'année en année (+26,6%). Elles ont représenté 7,8% des ventes en 2018.

En l'absence d'une véritable réglementation, les évolutions des ventes de **pneus hiver** restent fortement liées aux conditions climatiques. Durant le mois de janvier 2018, des records de températures élevées ont été battus avec, selon Météo France, un excédent de température de 3,3°C en France. Sans surprise, les ventes de pneus hiver ont été divisées par 2 sur cette période. A l'inverse, les épisodes de neige tardifs du mois de mars ont fait croître les ventes de 79,4% par rapport à l'année précédente.



► Parts de ventes en volumes par saisons

	Part des ventes 2017	Part des ventes 2018	Tendances N/N-1
Pneus été	79 %	79 %	- 3,4 %
Pneus hiver	15 %	13,2 %	- 15,1 %
Pneus toutes saisons	6 %	7,8 %	+ 26,6 %

► Evolutions des parts de vente en volume

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Pneus été	84,6 %	82,8 %	83,3 %	84,2 %	82,7 %	82,2 %	79 %	79 %
Pneus hiver	12,9 %	15,1 %	15,4 %	15,1 %	15,4 %	13,7 %	15 %	13,2 %
Pneus toutes saisons	2,5 %	2 %	1,3 %	0,7 %	1,9 %	4,1 %	6 %	7,8 %

En 2018, la plus forte augmentation de part de marché est à mettre au crédit des canaux non-mesurés par le panel GfK-SPP. Dans ce canal, figurent les réseaux de vente et de réparation automobile généralistes (concessionnaires et agents de marques ainsi que les MRA) et les acteurs internet.

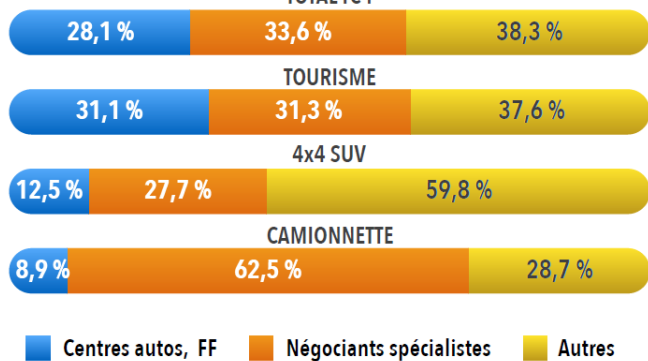
L'évolution est particulièrement marquée sur les pneus tourisme (+4,6%) et les pneus camionnette (+10,1%). Cette croissance s'est réalisée au détriment des acteurs historiques que sont les négociants spécialistes mais également de leurs challengers habituels, les centres autos/Fast Fitters.

Les positions demeurent néanmoins inchangées, les négociants spécialistes conservant la plus grande part des ventes en volume, même si leur suprématie commence à être contestée sur leurs segments de prédilection : camionnette et pneus hiver, notamment. L'évolution des écarts entre le canal des négociants spécialistes et celui des centres autos-réparateurs rapides demeure relativement faible.

PARTS DE MARCHÉ PAR CANAUX 2017

Volumes

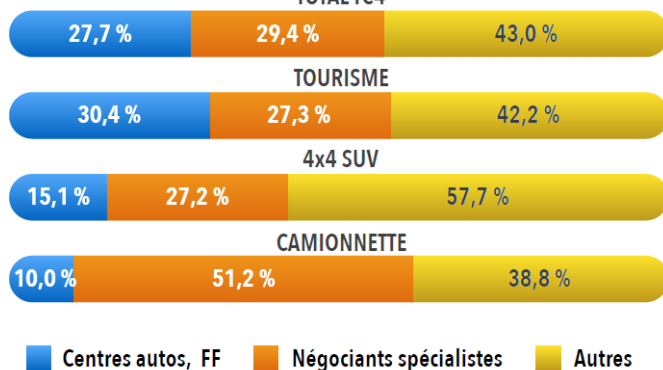
TOTAL TC4



PARTS DE MARCHÉ PAR CANAUX 2018

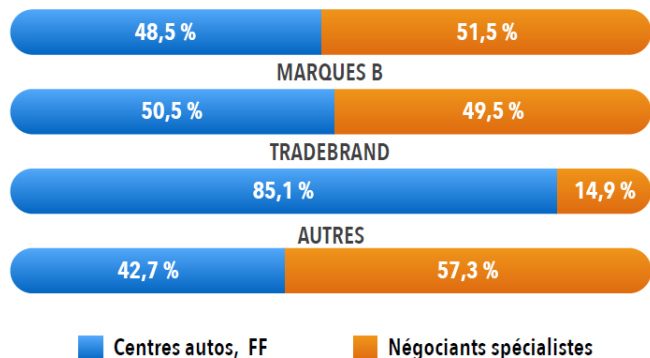
Volumes

TOTAL TC4



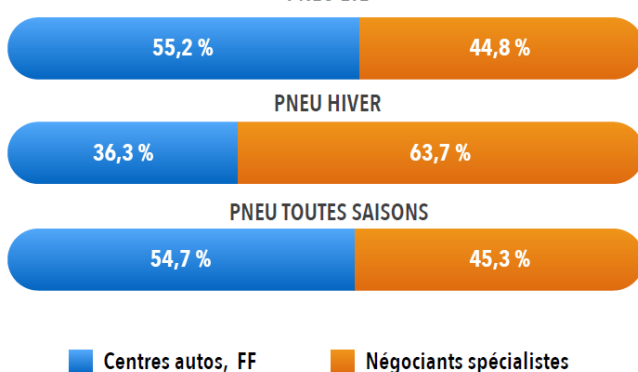
PARTS DE MARCHÉ PAR CANAUX 2018 - NIVEAUX MARQUES

MARQUES A



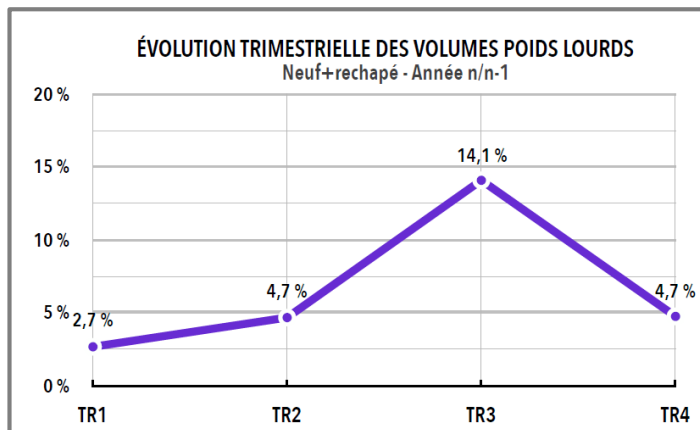
PARTS DE MARCHÉ PAR CANAUX 2018 - SAISONS

PNEU ÉTÉ



Planifiées à plus long terme, les ventes de **pneus poids lourds** n'ont pas été affectées par les mouvements sociaux durant l'année 2018.

Le marché fut donc bien orienté, progressant même de 14,1% durant le 3^{ème} trimestre.

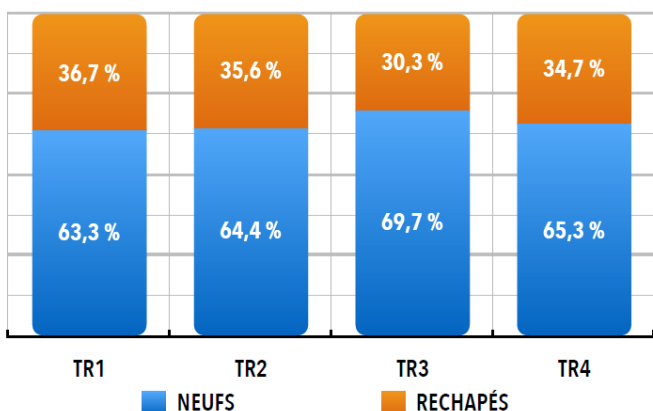


► Pneu poids lourds en volume

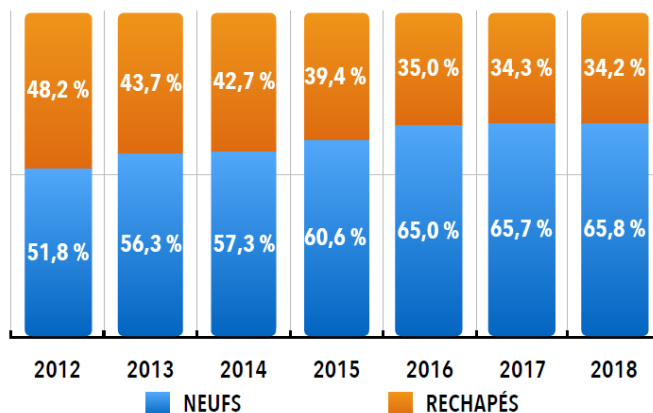
	Volumes 2017	Volumes 2018	Tendances N/N-1
TOTAL POIDS LOURDS	1 640,9	1 748,6	6,6 %
Pneus Neufs	1 077,8	1 151,0	6,8 %
Pneus Rechapés	563,1	597,6	6,1 %

Les ventes de **pneus rechapés** n'ont pas encore pleinement bénéficié du droit anti-dumping accordé par la Commission Européenne sur les importations de pneumatiques neufs en provenance de Chine. Les ventes sont en progression (+6,1%) mais leur part dans les ventes globales demeurent stables (34,2%) voire en léger repli par rapport à 2017.

RÉPARTITIONS DES VENTES ENTRE NEUFS ET RECHAPÉS



RÉPARTITIONS DES VENTES ENTRE NEUFS ET RECHAPÉS



► Formation et recrutement

Pour faire face aux besoins croissants de recrutement des principales enseignes adhérentes, le Syndicat des Professionnels du Pneu a mis en place un Groupe Technique regroupant les responsables recrutement et ressources humaines des réseaux.

L'objectif était de dépasser les habituelles logiques concurrentielles et de travailler collectivement à une valorisation des métiers du secteur. Un travail de fond a été effectué en tissant des liens avec une vingtaine de centres d'apprentissage en France et en créant un partenariat inédit avec le réseau des EPIDE* (Etablissement Pour l'Insertion Dans l'Emploi) qui occupe une place particulière dans le paysage des dispositifs d'insertion des jeunes.

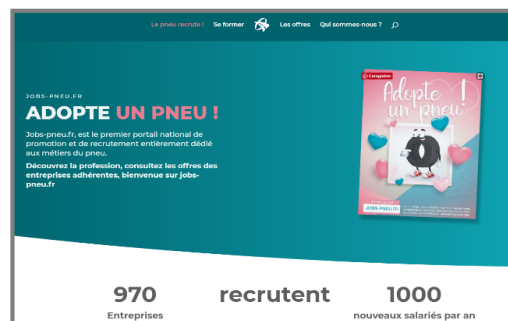
- Une première classe de 12 élèves a ouvert ses portes le 12 novembre 2018 au CFA du Mans pour dispenser une Certification Qualification Professionnelle (CQP) d'Opérateur Spécialiste Maintenance Pneumatiques Véhicules Industriels (OSMPVI).
- Une seconde classe a également ouvert le 26 novembre 2018.
- D'autres projets d'ouvertures de CQP sont en cours comme celui d'Opérateur Spécialiste Service Rapide (OSSR).



Le partenariat avec le réseau des EPIDE a été reconduit en janvier 2019.

Un site dédié www.jobs-pneu.fr a été élaboré pour promouvoir les métiers du pneu. On y retrouve la description des métiers du secteur, ainsi que des témoignages de professionnels, d'apprentis, les détails des formations existantes, ainsi que toutes les offres d'emploi mises en ligne par les entreprises du marché du pneu.

Le site a été mis en ligne en juin et les premières embauches ont été confirmées dès le mois d'octobre.



► La plateforme mySPP

En France, le travail des organisations professionnelles est généralement mal connu car celles-ci interviennent sur des sujets très en amont des problématiques quotidiennes de leurs adhérents.

Pour renforcer les liens avec ses 1000 entreprises adhérentes, le SPP a lancé en juin dernier, un réseau social spécialement conçu pour faciliter les échanges d'informations entre négociants spécialistes et « *pour sortir de l'image du syndicat/banque documentaire que l'on appelle en cas de contrôle administratif ou de litige avec un salarié* ». La plateforme mySPP est ludique, la prise d'information rapide et efficace.

Depuis son lancement, mySPP enregistre en moyenne 2 000 pages vues quotidiennement avec des pics à plus de 5 000 pages/jour.

L'organisation professionnelle a été fondée en 1929, elle compte aujourd'hui environ 1030 entreprises adhérentes qui emploient plus de 13000 salariés. Elle se place à la 3^{ème} place des organisations professionnelles représentatives de la branche des services de l'automobile.

Le SPP est membre fondateur de l'APAM (Alliance des Professionnels de l'Automobile et de la Mobilité) qui regroupe 5 syndicats de spécialistes (Pneumatiques, Auto-écoles, Contrôle technique, Artisans et distribution de pièces détachées).

Le Syndicat des Professionnels du Pneu compte parmi ses adhérents une majorité d'entreprises spécialisées dans la vente de pneumatiques. Ces négociants spécialistes en pneumatiques proposent des prestations liées à la vente, la pose et la réparation de pneus. Ils sont organisés en réseau (succursales, franchises ou groupement d'indépendants). Le nombre d'établissements des entreprises spécialistes du pneu est en légère progression depuis 2012 (+ 8 %). (Source GIPA 2017)

Le syndicat regroupe également les manufacturiers, les grossistes, les importateurs et les équipementiers. Il s'est également ouvert en 2015 aux acteurs Internet.

Le marché du pneumatique diffère de celui des autres équipements automobiles en raison du poids du marché de la rechange : plus couramment appelé marché du remplacement, celui-ci concerne 75 % des volumes (quel que soit le type de véhicule auquel ils se destinent), alors que pour les autres équipements, l'activité est réalisée à plus de 90 % en première monte. C'est pourquoi les manufacturiers sont fortement présents dans la distribution au travers de filiales et d'enseignes spécialisées. Le marché couvre les pneus pour véhicules de tourisme, utilitaires et véhicules industriels (dont bus et cars), ainsi que pour les véhicules spécifiques (agricoles, génie civil).