



SYNDICAT DES  
PROFESSIONNELS  
DU PNEU

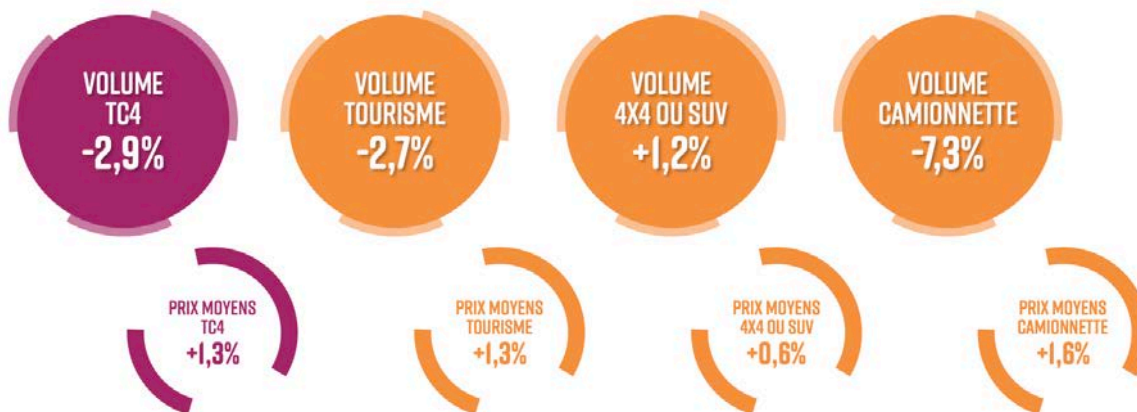
# DOSSIER DE PRESSE



## Bilan du marché pneumatique france **2019**

**Contact presse CAPmedias**  
Anne COPEY : 06 80 48 57 04  
anne.copey@capmedias.fr





## TC4 - TOURISME, CAMIONNETTE, 4X4

Après un très bon mois de janvier 2019 (+17,4%), durant lequel un phénomène de rattrapage sur les ventes s'est opéré (le mouvement des gilets jaunes avait eu des conséquences très négatives sur les ventes de novembre et décembre 2018), les volumes ont de nouveau plongé en février (-3,5%) et en mars (-12,7%).

Sur l'ensemble de l'année, seuls les mois de janvier, juillet et décembre ont affiché des tendances positives. Les mouvements sociaux ont impacté à nouveau les ventes en fin d'année. En 2018, les ventes avaient durement chuté en novembre (-6,6%) puis en décembre (-19,3%). Peu de corrections sur 2019, où les volumes sont à nouveau dans le rouge en novembre (-3,6%). Le très modeste +1,2% en décembre 2019 ne permet pas de corriger des ventes très inférieures à celles enregistrées les années qui ont précédées 2018.

18,20 millions d'enveloppes ont été commercialisées par les acteurs des canaux panelisés en 2019 contre 18,75 millions en 2018 soit une baisse de 548,4 milliers de pneus. Le Chiffre d'affaires de ces ventes s'établit à 1,581 milliards d'euros en 2019, en baisse de 26,36M€ (-1,6%).

## PNEUS TOURISME ET 4X4 OU SUV

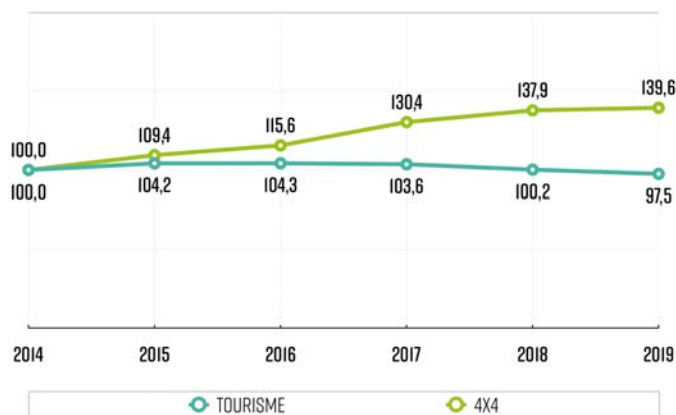
En 2019, les pneus TOURISME équipant les voitures particulières ont représenté 85,8% des ventes de pneus TC4. Sur les 12 mois 2019, les volumes sont en baisse de -2,7% par rapport à l'année 2018. Les volumes TOURISME 2019 sont les plus bas enregistrés depuis 6 ans. Ils sont inférieurs de -2,5% par rapport à ceux de 2014. Sur l'année, les prix moyens affichent une hausse de +1,3%.

Représentant 5,3% des volumes TC4 en 2019, les pneus 4X4 ou SUV progressent modestement de +1,2% par rapport à 2018. La croissance est notablement plus faible que par le passé. Entre 2014 et 2018, le segment affichait chaque année une progression avoisinant les 10%. Les prix moyens 4X4 ou SUV sont stables depuis 2017. La tendance 2019 s'établit à +0,6%.

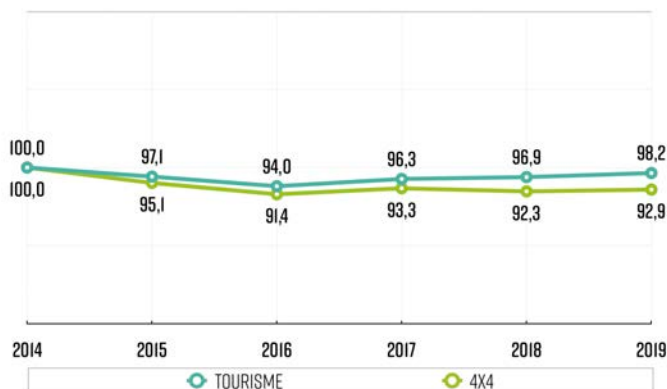
ÉVOLUTION MENSUELLE DES VOLUMES TC4 (N/N-1)



ÉVOLUTION ANNUELLE DES VOLUMES TOURISME ET 4X4 (BASE 100)



ÉVOLUTION ANNUELLE DES PRIX MOYENS TOURISME ET 4X4 (BASE 100)



### PNEUS CAMIONNETTE

En baisse depuis 2016, les ventes de pneus CAMIONNETTE 2019 affichent une inquiétante baisse annuelle de -7,3% par rapport à 2018. Elles n'ont représenté que 8,9% des volumes en 2019 contre 9,4% en 2018 et 2017. L'évolution des prix moyens CAMIONNETTE est comparable à celle des autres segments TC4 : en baisse jusqu'en 2016, les niveaux de prix se sont ensuite stabilisés. En 2019, les prix moyens CAMIONNETTE ont progressé de +1,6% par rapport à 2018.

### NIVEAUX DE MARQUES

Amorcé en 2016, le lent déclin des marques PREMIUM se poursuit avec une baisse des volumes de -2,9% en 2019. Elles conservent néanmoins une large avance sur les autres niveaux de gamme en représentant 57,6% des ventes en 2019. Ce sont les MARQUES B qui en ont tiré le plus rapidement bénéfice durant l'année 2017, même si les ventes se sont ensuite stabilisées. En 2019, les marques B font du surplace (+0,1%).

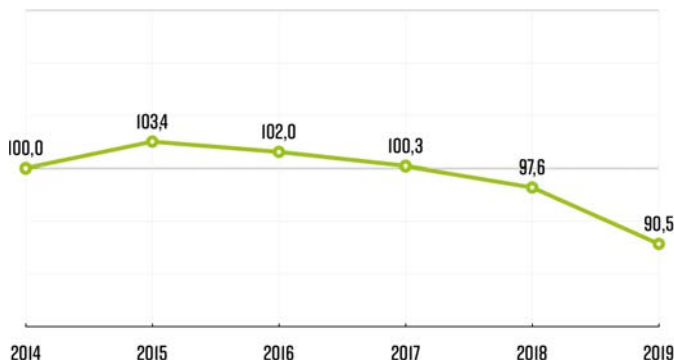
La chute est spectaculaire pour les TRADEBRANDS ou marques de distributeurs dont les volumes se sont contractés de -23,7% sur 12 mois par rapport à 2018. Ces ventes se sont majoritairement reportées sur les AUTRES MARQUES regroupant une majorité de marques Budget. Elles sont créditées d'une progression record sur 2019 (+16,2%).

En termes de répartition des ventes à périmètre constant, PREMIUM et MARQUES B conservent leurs parts de ventes avec respectivement 57,6% et 20,2% des volumes. Les marques BUDGET et TRADEBRAND s'attribuant respectivement 12,9% et 9,2% de parts de marché.

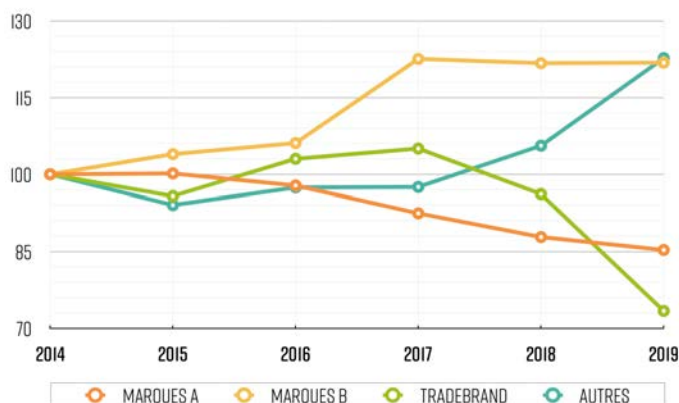
### SAISONS

Les attermoissements de l'Administration sur le dossier de la réglementation des conditions de circulation dans les zones de montagnes, n'ont eu qu'un impact limité sur la vente des pneus HIVER et TOUTES SAISONS. Les ventes de pneus HIVER ont reculé de -3,6% mais conservent des parts de vente équivalentes à celles de 2018 (13,3%). Les pneus TOUTES SAISONS poursuivent leur progression (+16,2%) et franchissent le cap des 10,9% de part de marché en 2019 contre 7,8% en 2018, au détriment des pneus été qui ne représentent plus que 75,8% des volumes en 2019 contre 78,8% en 2018.

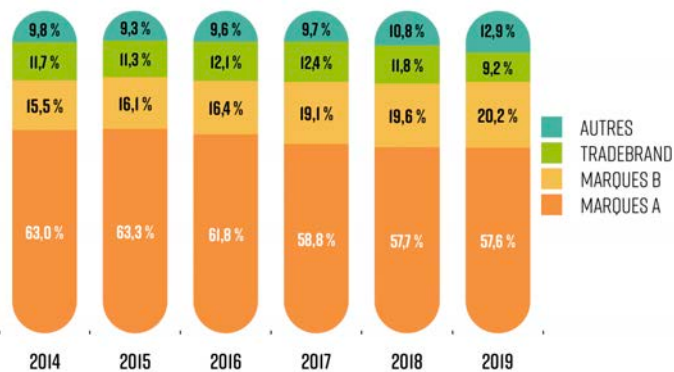
ÉVOLUTION ANNUELLE DES VOLUMES CAMIONNETTE (BASE 100)



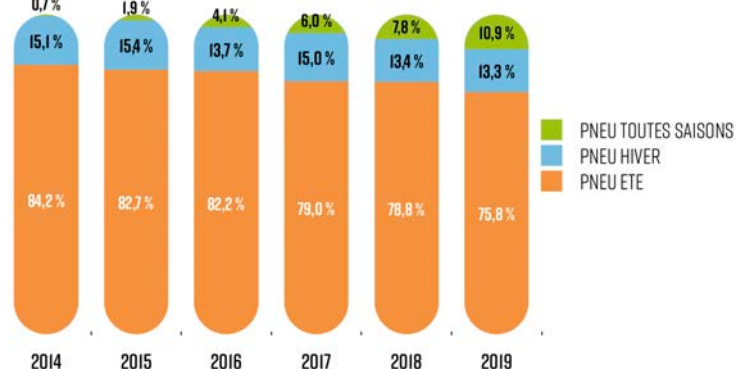
ÉVOLUTION ANNUELLE DES VOLUMES PAR NIVEAUX DE MARQUES (BASE 100)



RÉPARTITION ANNUELLE DES VOLUMES PAR NIVEAUX DE MARQUES TC4



RÉPARTITION ANNUELLE DES VOLUMES PAR SAISONS TC4





## PNEUS POIDS LOURDS

Malgré un début d'année difficile, la tendance est plus favorable sur les pneus POIDS LOURDS où le marché affiche une croissance de 1,7% sur 12 mois à fin décembre. Après avoir traversé une période de forte turbulence entre 2016 et 2017, l'activité poids lourds progresse nettement depuis 2 ans.

La demande s'oriente encore majoritairement vers les pneus neufs qui représentent 67% des ventes en 2019. Les volumes de pneus PL neufs affichent une progression sur 12 mois de +3,6% par rapport à 2018. 1,19 Millions de pneus Poids Lourds ont été commercialisés en 2019 contre 1,15 Millions en 2018 soit une progression de 41,3 milliers. Les prix moyens sont en légère augmentation (+1,1%). Le Chiffre d'affaires réalisés sur ces ventes est de 618 Millions d'€ en hausse de 4,7% par rapport à 2018.

La chute des ventes de pneus PL rechapés semble enrayée. Les volumes ont atteint leur plus bas niveau en 2017. En 2018, les volumes ont de nouveau progressé après 5 années de baisse consécutive. Sans pouvoir parler de rechute, les volumes (587,8 milliers d'unités) sont à nouveau en repli en 2019 (-1,8%). S'agissant d'une baisse modérée qui ne peut être comparée à celles des années précédentes, elle peut néanmoins laisser à supposer que les manufacturiers visés par la mesure anti-dumping ont su se réorganiser rapidement. Les prix moyens des pneus rechapés n'ont pas progressé en 2019 (-0,1%).

ÉVOLUTION TRIMESTRIELLE DES VOLUMES POIDS LOURDS (NEUFS+RECHAPÉS)



ÉVOLUTION ANNUELLE DES VOLUMES POIDS LOURDS (NEUFS+RECHAPÉS) - BASE 100

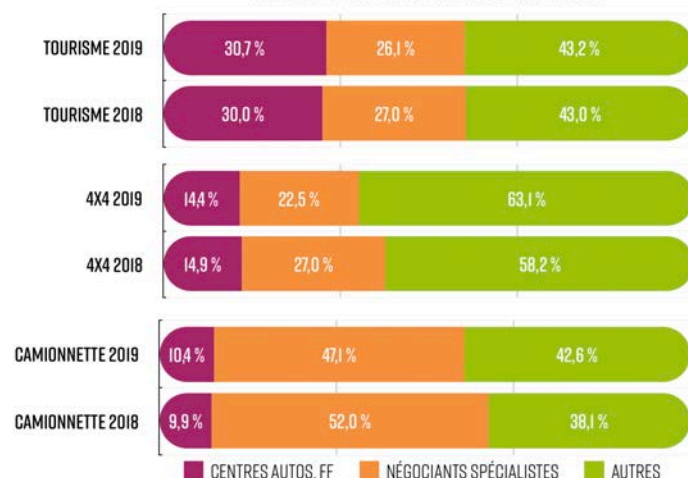


## CANAUX DE DISTRIBUTION

La répartition des volumes de pneus TOURISME entre canaux de distribution n'a que peu évolué entre 2018 et 2019. Le canal des PNEUMATICIENS perd 0,9% au profit des CENTRES AUTOS & FAST FITTERS qui progresse de 0,7% et des AUTRES CANAUX (+0,2%) comprenant les réseaux constructeurs, les MRA et les PURE PLAYERS.

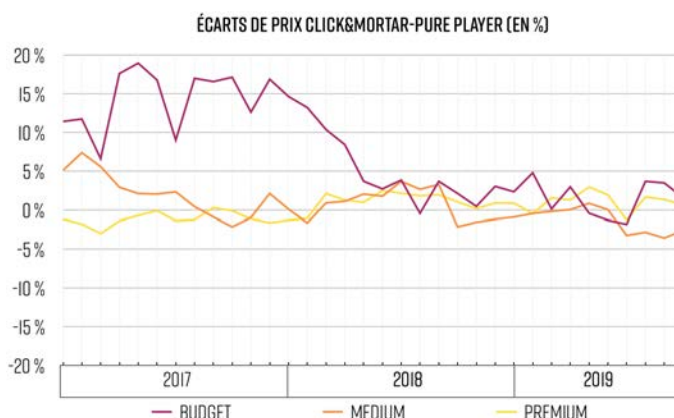
L'intensité concurrentielle est plus marquée sur les autres segments. Les acteurs des AUTRES CANAUX progressent nettement sur les segments 4X4 ou SUV (+4,9% sur 12 mois) et CAMIONNETTE (+4,5%) au détriment des NÉGOCIANTS SPECIALISTES qui concèdent respectivement -4,5% et -4,9%.

PARTS DE MARCHÉ TC4 PAR CANAUX DE DISTRIBUTION



## RELEVÉS DE PRIX INTERNET

Quelque soit le niveau de gamme visé, les différences de prix entre PURE PLAYERS et CLICK & MORTARS tendent à devenir insignifiants. Sur les pneus BUDGETS, les écarts avoisinaient encore les 15% durant l'année 2017. Sur le second semestre 2018, ils passaient sous la barre des 5%. Durant l'année 2019, les écarts de prix affichés par les PURE PLAYERS et les CLICK & MORTAR ont rarement dépassé 4%. Sur les niveaux MEDIUM et PREMIUM, les sites de ventes en ligne des réseaux physiques et les PURE PLAYERS ont affiché des prix comparables avec des écarts dépassant rarement 3%.



## DATAPNEU

A l'issue d'un long travail de concertation et de paramétrage, la plateforme DATAPNEU a été officiellement lancée en octobre 2019.

La Plateforme DATAPNEU permet de fluidifier et améliorer les échanges de données issues des catalogues et des tarifs des fournisseurs de pneumatiques vers les systèmes de gestion et de facturation de leurs distributeurs et détaillants.

En s'appuyant sur 2 prestataires expérimentés et reconnus pour leur expertise : le GOLDA et LIZEO GROUP ONLINE, le Syndicat des Professionnels du Pneu a doté le marché français du pneumatique d'un outil unique en son genre au niveau européen. La plateforme n'est pas réservée aux adhérents du SPP, elle est ouverte à tous les acteurs du pneumatique : fournisseurs, distributeurs et détaillants.

## RECRUTEMENT ET FORMATION

Le recrutement et la formation des jeunes est devenu un sujet d'inquiétude pour bon nombre de professionnels du pneumatique. Trouver de bonnes recrues et les conserver est devenu un enjeu prioritaire. Les résultats d'une étude lancée par le SPP et le GIPA en août 2019, confirment que le recrutement de personnel vient en 4ème position des 12 sources de difficultés citées par les dirigeants pneumaticiens. Pour 1 dirigeant sur 10, il s'agit même de la première des difficultés rencontrées dans son activité professionnelle.

Le SPP a beaucoup travaillé au développement de partenariats avec des organismes de formation, comme le CFA du Mans où se sont ouvertes quatre sessions du CQP OSMPVI (Pneumatiques Véhicules Industriels), mais aussi les EPIDE, établissements d'insertion dans l'emploi. En 2020, le Syndicat devrait conclure de nouveaux partenariats, notamment avec les missions locales, afin de constituer un vivier de recrutement, ou Pôle Emploi, pour accroître la notoriété de la Profession.

De nombreux outils de communication ont été développés dans l'optique de pallier au déficit d'image actuel des métiers du pneu. Le site internet jobs-pneu.fr, autour du thème « Adopte un Pneu » présente les carrières à construire dans le pneu et recense les offres d'emploi à pourvoir dans les centres.

---

## Méthodologie et sources

Source : Syndicat des professionnels du pneu d'après panel GfK 2019

Le panel GfK mesure chaque mois les ventes Sell-out France, c'est à dire les ventes aux utilisateurs finaux. Les canaux de distribution entrant dans le panel GfK sont les réseaux de Centres autos, de Fast Fitters et de négociants spécialistes (y compris les ventes réalisées en ligne par les réseaux physiques).

Les parts de marché par canaux de distribution sont évaluées en se basant sur les volumes de pneus Sell-in (SNCP-Europool), c'est à dire le nombre d'unités mis sur le marché en France par les principaux manufacturiers, membres de l'ETRMA. En 2019, Europool évalue le nombre d'enveloppes TC4 mis sur le marché à 32,9 millions d'unités.

Relevés de prix internet

Source : Syndicat des professionnels du pneu d'après Lizeo Group Online 2017-2019

Prix affichés sur 170 sites internet de vente en ligne de pneumatiques neufs commercialisés en France (Prix exprimé en euros TTC)

---

## A propos du Syndicat des Professionnels du pneu

Le Syndicat des professionnels du pneu est l'organisation représentative des entreprises assurant la distribution et la commercialisation de pneumatiques en France.

L'organisation existe depuis 1929. Elle regroupe actuellement plus de 1 000 entreprises de pneumaticiens indépendants ou affiliés à 8 grands réseaux ou enseignes nationales ainsi que les principaux manufacturiers de pneumatiques, les grossistes et importateurs et des entreprises de ventes en ligne spécialisées. Le syndicat est une plateforme d'échanges et de concertation pour l'ensemble des acteurs de la filière pneumatique en France. Il est présidé par Michel Vilatte

Il est membre fondateur de l'ASAV (Alliance des services de l'automobile) devenue APAM (Alliance des Professionnels de l'Automobile et de la Mobilité) en 2018.

**Contact presse : CAPmedias - Anne Copey 06 80 48 57 04 - 01 83 62 55 49**