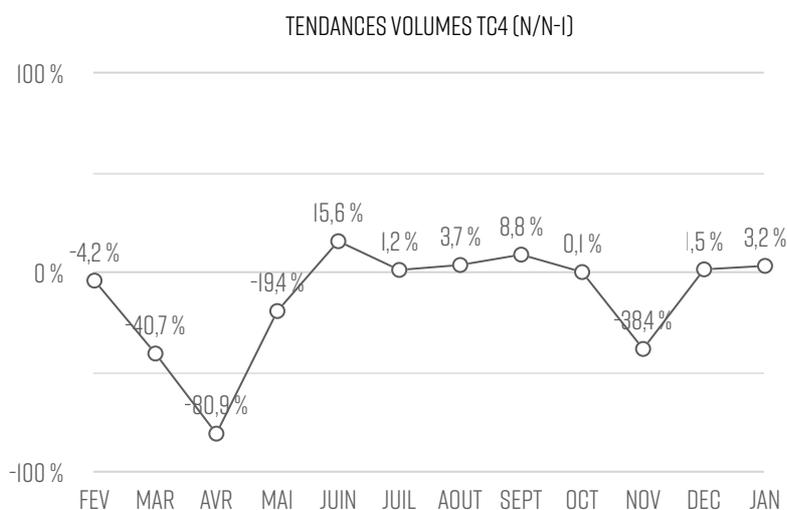


LE MARCHÉ DU PNEU EN CONVALESCENCE

Placés semaine après semaine sous la menace de nouvelles mesures de confinement, les automobilistes français n'ont pas pour autant décidé de reporter leurs achats de pneumatiques. Les volumes de ventes sont restées globalement stables en janvier avec de bonnes performances sur les ventes de pneus 4x4 et camionnettes. Sur le Tourisme, la baisse marquée des pneus Été au profit des pneus Hiver et Toutes saisons laisse entrevoir un possible phénomène d'anticipation des achats avant l'application de l'obligation au 1er novembre 2021.

Ventes de pneus TC4

Les ventes de pneus TC4 ont progressé de 3,2% en janvier 2021. Dans le prolongement d'un second semestre 2020 en demi-teinte, les volumes de pneus Tourisme enregistrent une modeste hausse de 1,8%. En revanche, les pneus 4x4 ou SUV sont en net progrès à +16,7%. Il s'agit du plus fort volume enregistré sur un mois de janvier depuis 2015. Les ventes de pneus Camionnette sont également sur une bonne dynamique à +8%.



L'analyse des tendances par niveaux de marques fait apparaître un marché à 2 vitesses. Dans sa partie supérieure, les marques Premium restent stables (+0,1%), alors que les marques B voient leurs volumes s'apprécier de 12,6% au détriment des marques de niveaux inférieurs. Parmi celles-ci, les Tradebrands passent pour la première fois depuis 2015 sous la barre symbolique des 100.000 unités (-13,3%). Les marques Budget en tirent peu parti avec une hausse modeste de 2%.

Ces variations au niveau des marques sont à mettre en lien avec celles constatées au niveau des segments Saisons. En effet, les pneus Été sont en fort repli (-15,6%) face à l'explosion des pneus Hiver (+60,3%) et Toutes saisons (+34%). Il serait hâtif d'en conclure que janvier 2021 fut un mois exceptionnel pour les ventes de pneus Hiver dont les volumes varient fortement d'une année ou d'un mois sur l'autre en fonction des conditions climatiques. L'année précédente, en janvier 2020, les volumes de pneus hiver étaient à leur plus

« Le marché tire aujourd'hui pleinement bénéfice de l'arrivée massive des SUV sur le marché de la recharge. En contrepartie, les ventes de pneus tourisme entrent logiquement dans une phase de stagnation. Les pneus SUV sont plus chers, et pèsent plus lourd dans le budget des automobilistes, ce qui explique le glissement du Premium vers le Quality. Les bonnes performances des pneus Camionnette sont dues à l'essor des ventes à distance et des livraisons à domicile. »

Dominique Stempf, Président

« La poussée des 4 saisons est mise en évidence. Ils sont plus fréquemment proposés par les distributeurs en alternative aux pneus été. Les nombreux automobilistes appelés à ne rouler qu'épisodiquement en conditions hivernales en ont désormais bien compris l'intérêt. Savamment positionnés, les Toutes saisons s'insèrent dans un bon étagement des prix. La résistance des pneus hiver est rassurante. Elle démontre que leurs utilisateurs réguliers sont conscients de leur supériorité dans des conditions de circulations difficiles. »

Dominique Stempf, Président

bas niveau sur 5 ans. En 2021, le volume de 237.700 pneus Hiver écoulés en janvier est certes nettement supérieur à celui de l'année précédente (170.700), mais il se situe très en deçà de celui du mois précédent (464.400 en décembre 2020). La saison Hiver 2020/2021 suit toutefois une bonne dynamique avec des parts de ventes oscillant entre 18% et 32% du marché sur les 4 derniers mois. La progression des pneus Tourisme Toutes saisons semble beaucoup plus solide et ce tout au long de l'année. Leur part de ventes s'est maintenue entre 9,5% et 15% d'avril à septembre 2020 pour se hisser progressivement à 19,5% en janvier 2021.

Variant en fonction du mix, les prix moyens TC4 se sont logiquement appréciés en ce début d'année (+3,2%).

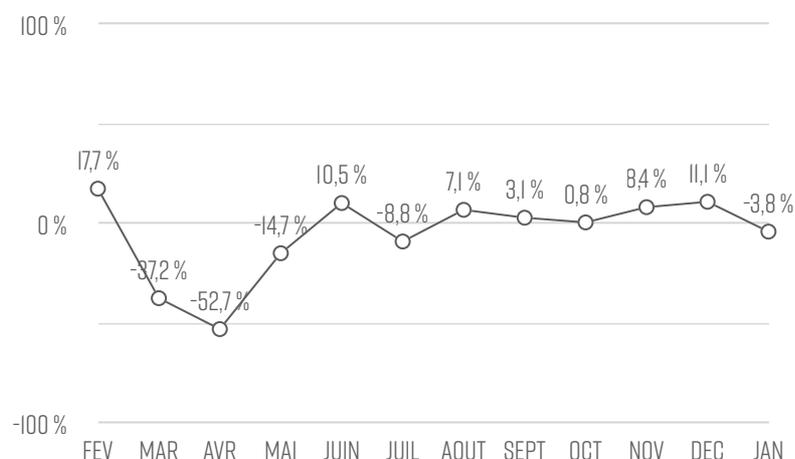
Ventes de pneus Poids Lourds

Légère régression après 5 mois de hausse consécutive sur le marché Poids Lourds où la tendance globale se situe à -3,8%. Les pneus neufs sont à la peine à -7,8% au profit des pneus rechapés +3,8%. Il est rassurant de constater que malgré des écarts de prix de plus en plus faibles entre neufs et rechapés, la part des ventes de ces derniers progresse doucement depuis 5 mois.

« Sur le marché du poids lourd, la bonne santé du rechapé est une excellente nouvelle. Au delà de ses vertus environnementales indéniables, le rechapage contribue à préserver des emplois en régions. Il faut sans cesse rappeler que l'industrie du rechapage n'est pas délocalisable. » »

Dominique Stempfel, Président

TENDANCES VOLUMES POIDS LOURDS (N/N-1)



A propos du Syndicat des Professionnels du pneu

Le Syndicat des Professionnels du Pneu existe depuis 1929 et compte plus de 1300 groupes et sociétés membres exploitant environ 2500 points de ventes. L'organisation regroupe les réseaux de distribution de pneumatiques, les acteurs internet spécialisés, les manufacturiers, les importateurs et les grossistes ainsi que de nombreux fabricants d'équipements et prestataires de services impliqués sur le secteur du pneumatique.

Le SPP est une plateforme d'échanges et de concertation pour l'ensemble des acteurs de la filière pneumatique en France. Il administre le panel Sell Out SPP/GfK qui mesure les ventes de pneumatiques aux utilisateurs finaux. Il intervient dans les évolutions des réglementations techniques, sociales, de formation et des politiques de l'emploi.

Contacts Presse :

SPP	Dominique Stempfel (Président)	06 48 15 85 62	dominique.stempfel@syndicatdupneu.org
SPP	Régis Auduge (Directeur Général)	06 87 69 72 44	r.auduge@syndicatdupneu.org
CAPmedias	Anne COPEY	06 80 48 57 04	anne.copey@capmedias.fr