

DOSSIER DE PRESSE



SYNDICAT DES PROFESSIONNELS DU PNEU

Paris, le 14 Janvier 2013

CONTACT PRESSE

CAPmedias / Anne COPEY
01 83 62 55 49 / 06 80 48 57 04
www.capmedias.fr / anne.copey@capmedias.fr

SOMMAIRE

LE MARCHÉ DU PNEUMATIQUE EN FRANCE EN 2012

1 - LES GRANDES TENDANCES TC4 EN VOLUME ET EN CHIFFRES D'AFFAIRES

- a - Le marché
- b - Synthèse

2 - LE CANAL NEGOCIANTS SPECIALISTES

- a - Les ventes TC4 : Tourisme, camionnette, 4x4
- b - Synthèse

3 - PNEU INDUSTRIEL : POIDS LOURDS, GENIE CIVIL ET AGRAIRE

- a - Le marché en volume
- b - Synthèse

4 - EVOLUTION DES PARTS DE MARCHES PAR CANAL DE DISTRIBUTION

5 - FOCUS SUR L'EVOLUTION DU MARCHÉ DU PNEU HIVER

- a - Volume pneus été et pneus hiver
- b - Synthèse
- c - La législation et son évolution en Europe

LES VISITES MYSTERES MENEES PAR LE SYNDICAT DES PROFESSIONNELS DU PNEU

1 - RAPPEL DES BASES DE TRAVAIL ET DU CADRE DU PROJET

2 - LES PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

- a - Comment les consommateurs mystères jugent les négociants spécialistes ?
- b - Les points satisfaisants
- c - Les points à améliorer
- d - La suite en 2013

BILAN 2012 ET ACTUALITES 2013 DU SYNDICAT DES PROFESSIONNELS DU PNEU

1 - BILAN 2012

- a - Nouvelle organisation et redéfinition des missions
- b - Un nouveau site internet www.lesyndicatdesprofessionnelsdupneu.com

2 - L'ACTUALITE 2013

- a - Formation et social : le plan compétences emploi 2
- b - Les conférences sur le salon Pneu Expo Lyon

LE MARCHÉ DU PNEUMATIQUE EN FRANCE EN 2012

1 - LES GRANDES TENDANCES TC4 EN VOLUME ET EN CHIFFRE D'AFFAIRES

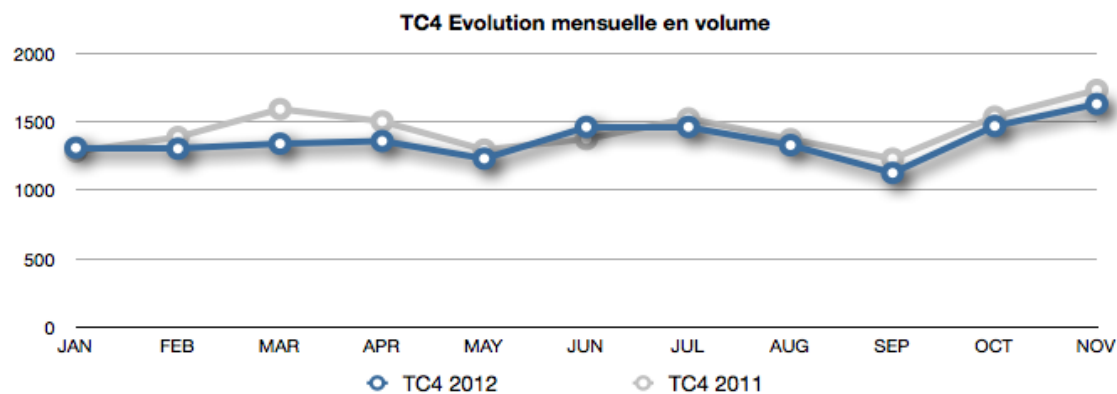
a - Le marché

- Comparaison entre les périodes de janvier à novembre 2011 et de janvier à novembre 2012 (en milliers d'unités)

	2011	2012	Evolution %
TOTAL TC4	15 831,7	15 021,6	-5,1
TOURISME	13 876,7	13 071,3	-5,8
4X4	499,2	505,1	+1,2
CAMIONNETTE	1 455,8	1 445,2	-0,7

(Source GFK-Syndicat des professionnels du pneu)

- Evolution mensuelle 2011 - 2012



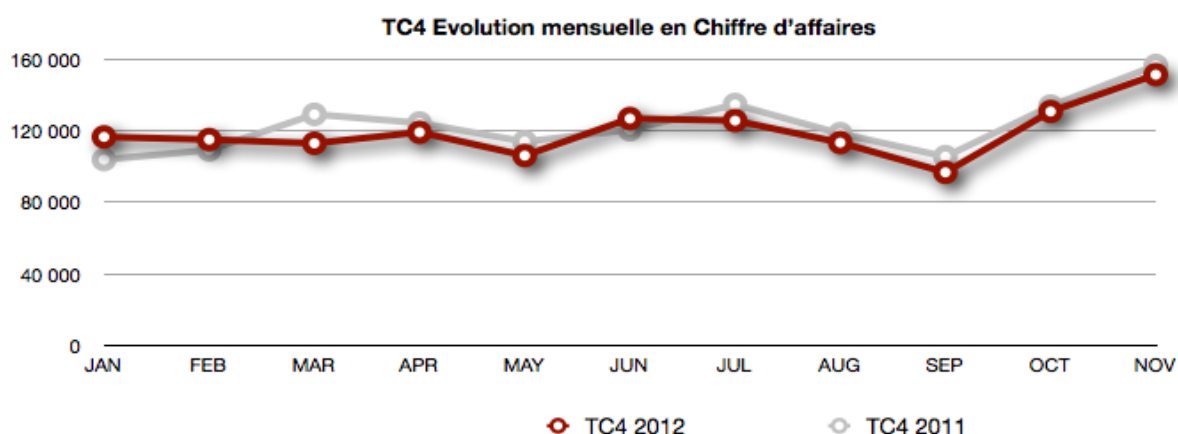
(Source GFK-Syndicat des professionnels du pneu)

- Comparaison entre les périodes de janvier à novembre 2011 et de janvier à novembre 2012 (en milliers d'euros)

	2011	2012	Evolution %
TOTAL TC4	1 350 126,4	1 314 704,6	-2,6
TOURISME	1 111 449,4	1 070 621,2	-3,7
4X4	78326,1	80430,0	+2,7
CAMIONNETTE	160 350,8	163 653,4	+2,1

(Source GFK-Syndicat des professionnels du pneu)

- Evolution mensuelle 2011 - 2012



(Source GFK-Syndicat des professionnels du pneu)

b - Synthèse

Le début d'année 2012 a été particulièrement difficile avec un « effet élection » probable de février à mai et notamment un mois de mars se concluant par une baisse historique de -19,6%. Les ventes du second semestre se situent sur un trend comparable à l'année précédente avec un décrochage plus marqué en septembre (-8,5%).

La baisse des ventes en volume est particulièrement sensible sur les véhicules de tourisme. Les segments camionnettes et 4x4 se maintiennent à des niveaux comparables à 2011.

Sur le marché des pneus tourisme, les marques* A qui représentent traditionnellement 60% des ventes subissent une baisse sensible (-5,6% par rapport à 2011). Les marques B des grands manufacturiers (16% des ventes) enregistrent une légère progression (+2,5%) ainsi que les marques des manufacturiers de taille plus modeste (10% des ventes et progression de +1,6%). Les marques distributeurs (15% des ventes) sont les plus touchées avec une baisse de -20,5%.

* Les marques A sont les marques Premium, les marques B sont les marques Second Line ou milieu de gamme des manufacturiers

2 – LE CANAL NEGOCIANTS SPECIALISTES

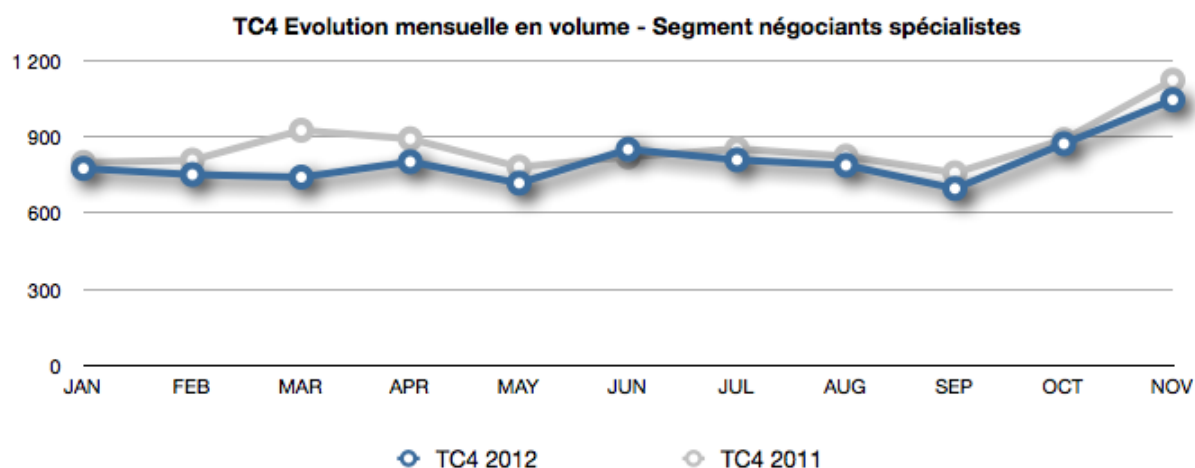
a - Les ventes TC4 : tourisme, camionnette, 4x4

- Comparaison entre les périodes de janvier à novembre 2011 et de janvier à novembre 2012 (en milliers d'unités)

	2011	2012	Evolution %
TOTAL TC4	9 471,2	8 846,9	-6,6
TOURISME	7 781,2	7 178,5	-7,7
4X4	388,0	384,4	-0,9
CAMIONNETTE	1 302,0	1 283,9	-1,4

(Source GFK-Syndicat des professionnels du pneu)

- Evolution mensuelle

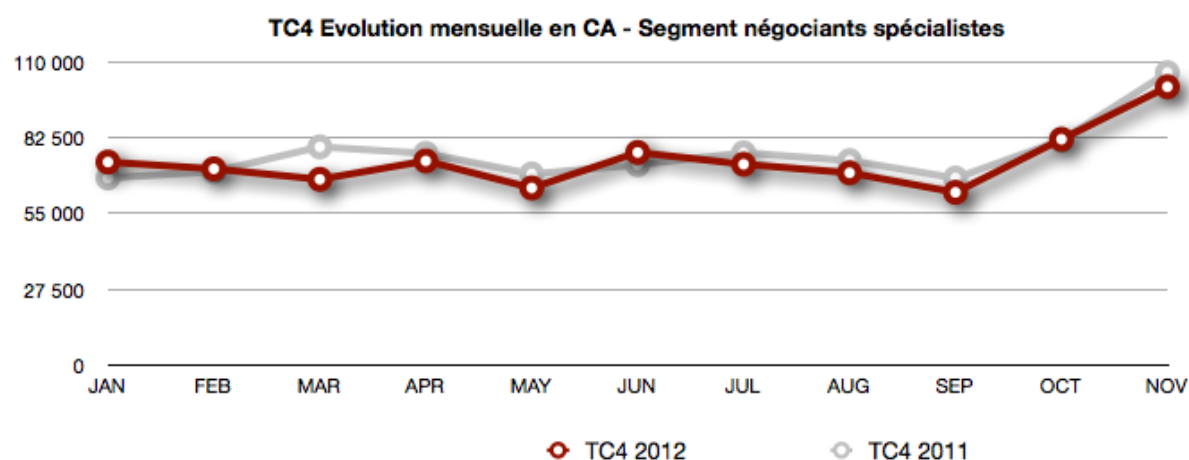


(Source GFK-Syndicat des professionnels du pneu)

- Comparaison entre les périodes de janvier à novembre 2011 et de janvier à novembre 2012 (en milliers d'euros)

	2011	2012	Evolution %
TOTAL TC4	842 666,8	815 763,2	-3,2
TOURISME	639 588,1	609 122,9	-4,8
4X4	60 548,0	61 143,7	+1,0
CAMIONNETTE	142 530,7	145 496,6	+2,1

- Evolution mensuelle



(Source GFK-Syndicat des professionnels du pneu)

b - Synthèse

Pour les négociants spécialistes, l'année 2012 devrait se terminer sur une baisse du volume des ventes de -6,6% et une baisse du chiffre d'affaires de -3,2 %.

Les parts de marché des NS sont passées, respectivement de 58,8 % (marque A) et 60,9 % (marque B) en 2011 à 56,9 % et 53,3 % avec une baisse de volume de -10,7 % (A) et -14,2 % (B). En revanche, la part de marché des marques distributeurs a progressé de 31,5 % en 2011 à 38,7 % en 2012 avec une progression en volume de 1,2 %.

Les négociants spécialistes ont su tirer parti de l'augmentation de la demande de pneus hiver avec une progression supérieure à celle du marché +19%. Ils consolident leurs positions d'experts sur les produits hiver (75% de part de marché à fin novembre 2012).

3 - PNEUS INDUSTRIELS : POIDS LOURDS, GENIE CIVIL ET AGRAIRE

a - Volume de pneus industriels vendus entre janvier et octobre 2012 (en milliers d'unités)

	2012	EVOLUTION %
POIDS LOURD NEUF	716 683	-3,1 %
POIDS LOURD RECHAPE	648 570	+8,2 %
PNEU AGRAIRE	239 547	+5,6 %
GENIE CIVIL	53 786	-45,9 %

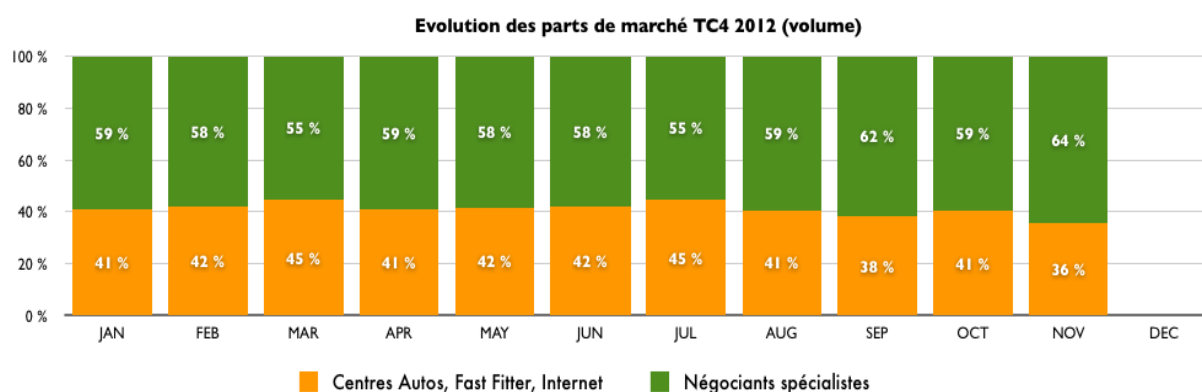
(Source GFK-Syndicat des professionnels du pneu)

b - Synthèse

Pour rappel, les négociants spécialistes sont les seuls intervenants sur le marché BtoB.

L'activité BtoB des négociants spécialistes s'est maintenue durant l'année 2012 sur des tendances et des volumes équivalents à ceux de 2011, à l'exception notable du secteur Génie Civil qui enregistre une baisse historique de 45,9%. Les pneus rechapés et les pneus agraires enregistrant eux la plus forte progression de l'année, respectivement +8,2% et +5,6%.

4 - EVOLUTION DES PARTS DE MARCHES PAR CANAL DE DISTRIBUTION



(Source GFK-Syndicat des professionnels du pneu)

La part de marché en volume des négociants spécialistes sur l'année 2012 (à fin novembre) est de 58,9% contre 59,8% sur la même période en 2011. Le bon mois de novembre contribue à rattraper une année 2012 en demi-teinte sur le TC4.

5 - FOCUS SUR L'EVOLUTION DU MARCHÉ DU PNEU HIVER

a - Volume de pneus été et de pneus hiver

- Comparaison entre les périodes de janvier à novembre 2011 et de janvier à novembre 2012 (*en milliers d'unités*)

	Janvier – Novembre 2011	Janvier – Novembre 2012	Evolution %
PNEU ETE	12 302	11 311	-8,1
PNEU HIVER	1 290	1 483	15,0

(Source GFK-Syndicat des professionnels du pneu)

b - Synthèse

Le volume des pneus hiver continue à croître avec une progression de +15% sur l'année 2012 (à fin novembre) soit environ 200 000 pneus de plus qu'en 2011. Le pneu hiver représente en 2012 en France 8,8% des ventes.

Aujourd'hui, le taux d'équipement en pneus hiver reste encore faible en France : il varie de 7 à 10%, là où dans les pays du nord de l'Europe et en Allemagne il dépasse allègrement les 50%.

Il commence toutefois à susciter l'intérêt des Français puisque, en l'absence d'obligation légale, la demande en pneus hiver augmente régulièrement depuis 2010 malgré les effets conjoncturels.

c - La législation et son évolution en Europe

En Europe, les législations divergent d'un pays à l'autre. Une règle est cependant à retenir presque partout : tout conducteur équipé de pneus été prend le risque d'une contravention s'il gêne la circulation sur une route enneigée.



- **En Italie**, dans la Vallée d'Aoste la loi impose les pneus hiver du 15 octobre au 15 avril. En Autriche, il est obligatoire d'équiper son véhicule de pneus hiver entre le 1er novembre et le 15 avril, dès que la neige ou la glace recouvre les routes.
- **En Finlande**, les pneus hiver sont obligatoires du 1er décembre au 28 février et du 1er décembre au 31 mars en **Suède**.
- **En Allemagne**, depuis le 4 décembre 2010, les automobilistes doivent être équipés de pneus hiver en cas de « neige, neige fondue, verglas et givre ». Cette réglementation s'applique aux conducteurs de véhicules immatriculés en Allemagne mais aussi aux véhicules étrangers entrant sur le territoire allemand. Elle concerne tous les réseaux de circulation.
- **Au Luxembourg**, depuis le 1^{er} octobre 2012 « la conduite d'un véhicule automoteur sur la voie publique dans des conditions hivernales (verglas, neige tassée, neige fondante, plaques de glace ou de givre) n'est autorisée qu'avec des pneus hiver montés sur toutes les roues du véhicule sur le territoire du Grand-Duché ». À l'instar de l'Allemagne, de la Suède ou de l'Autriche, le Luxembourg impose l'utilisation de ce type de pneus à toutes les voitures, « sans distinction quant au pays d'immatriculation » qu'ils soient frontaliers ou en transit.
- **En France**, il n'existe pas de législation générale concernant l'équipement en pneus hiver, sauf sur certaines routes de montagnes marquées par le signal B26 «Equipements spéciaux obligatoires», où les chaînes sur au moins deux roues motrices sont obligatoires.

Le législateur reste timide sur l'opportunité de légiférer. La peur d'instituer une nouvelle charge dans le budget automobile des ménages, déjà soumis aux augmentations conjoncturelles du prix des carburants, tempère la volonté d'agir. Cette mesure permettrait pourtant de faire baisser le risque écologique lié au déversement de grande quantité de sel sur le réseau routier en période hivernale et d'éviter le blocage de la circulation aux premières chutes de neiges dans les régions dites grises, c'est-à-dire en dehors des zones de montagnes ou de reliefs.

LES VISITES MYSTERES MENEES PAR LE SYNDICAT DES PROFESSIONNELS DU PNEU

1 - RAPPEL DES BASES DE TRAVAIL ET DU CADRE DU PROJET

Dans un souci d'évaluation et d'amélioration de la qualité des prestations de service dans les points de vente, les réseaux adhérents du Syndicat des Professionnels du Pneu ont mis en place un projet de mutualisation d'achat de prestations de visites mystères.

Euromaster, Eurotyre, FirstStop, Point S, Profil+, Siligom et Vulco ont, en concertation, élaboré un cahier des charges

de la prestation souhaitée, basé sur le respect des exigences en termes de qualité de service des clients. Ils ont par ailleurs signé une charte de déontologie visant à encadrer ces visites mystères et ont confié leurs mises en œuvre à Qualisens, l'un des leaders français de l'audit de la qualité de service.



Ces enquêtes ont été menées sur l'ensemble des points de vente à partir d'un référentiel commun, et se sont déroulées en deux vagues, l'une en avril 2012 et l'autre en septembre et octobre 2012.

2 - LES PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

a - Comment les consommateurs mystères jugent les négociants spécialistes ?

A l'issue des 2 vagues de visites 2012 (1141 visites réalisées), les négociants spécialistes sont jugés favorablement par les enquêteurs. Le taux de recommandation à un proche, qui détermine dans ce genre d'enquête un niveau de satisfaction générale est de 80,2%. Les enquêteurs ayant attribué une note moyenne de 7,12 sur une échelle de 1 à 10.

D'un point de vue général, les notes «œil du client», c'est à dire tous les items intervenant dans la perception de la qualité de service sont bonnes à très bonnes (sourire, qualité d'écoute, ...).

Les points à améliorer se situent plus généralement dans les notes de «respect des process», c'est à dire les items pointant sur des règles professionnelles ou commerciales telles que des questions sur l'identification du personnel dans les points de vente (signes distinctifs aux couleurs de la marque) ou les invitations à passer sur les points de vente.

b - Les points satisfaisants

En premier lieu, l'environnement extérieur et les ateliers (87,91% de jugements favorables) et notamment la facilité d'accès, la propreté des lieux et le respect des règles de sécurité et de protection. Est également noté favorablement, le confort des lieux d'attente : propres, rangés, dotés de magazines récents et de machines à café (qui fonctionnent).

Viennent ensuite la qualité de l'accueil et la prise en charge dans le point de vente (85,35% d'opinion favorables). Les négociants spécialistes sont jugés aimables, accueillants (87,9%) et très courtois lors de la prise de congés (96,9%) étant entendu que le visiteur mystère n'avait pour l'occasion rien

acheté ou promis d'acheter. Les temps d'attente avant prise en charge sont courts : immédiats dans 60% des cas et en moyenne 3 mn pour les 40% restants. Cette attente est jugée justifiée par 88% des visiteurs.

L'aspect professionnel et expert est également jugé favorablement (79,9% d'opinion favorable). Les explications techniques sont exprimées de façon claire, aisément compréhensible ce qui n'est pas toujours le cas pour des services à composante technique et notamment dans le domaine automobile.

c - Les points à améliorer

Le principal point peut sembler être une qualité pour un consommateur : les professionnels du pneu ne sont pas jugés agressifs commercialement et ne poussent pas à la consommation. Au téléphone lors de la première prise de contact, seul un interlocuteur sur 2 invite le client mystère à se rendre sur le point de vente. 60% seulement s'enquiert du modèle de véhicule concerné. Dans le point de vente, un chargé d'accueil ou technicien sur deux seulement fait le tour d'inspection du véhicule afin de signaler au visiteur mystère des réparations potentielles ou non repérées. 75% des visiteurs mystères repartent avec un devis imprimé.

d - La continuité en 2013

Le projet « visites mystères » est très bien perçu par l'ensemble de la profession. Elle possède désormais un outil lui permettant de s'étalonner, de mesurer ses progressions d'une vague à l'autre et qui, au final, maintient le personnel sur le qui-vive, ce qui constitue un bon levier de motivation des salariés. Le projet est d'ores et déjà reconduit pour l'année 2013 avec un nombre plus important de visites prévues.

BILAN 2012 ET ACTUALITES 2013 DU SYNDICAT DES PROFESSIONNELS DU PNEU

1 – BILAN 2012

a - Nouvelle organisation et redéfinition des missions

En janvier 2012, Régis Audugé a pris le poste de Directeur Général. Son rôle est entre autres, de promouvoir les missions et les actions du Syndicat des Professionnels du Pneu sur le territoire national et en dehors de ses frontières. Il fait partie des 4 membres du Comité Exécutif du Syndicat des Professionnels du Pneu au même titre que Yann Blard, Président du Syndicat depuis 2002 et des deux Vice-présidents (Christophe Rollet, Directeur Général de Point S et Frédéric Livenais, Directeur Général de la Société Cailleau Pneu et administrateur de Profil+).



Autre instance de gouvernance, le grand bureau de 17 membres qui coordonne l'action du syndicat, en arrête la politique générale en définissant les grands axes de travail et détermine les positions communes à défendre.

En plus du comex et du grand bureau, le Syndicat des Professionnels du Pneu a mis en place des commissions qui ont pour mission d'étudier et de questionner puis d'impulser les projets, les actions à mettre en œuvre dans leur domaine respectif.

- Au nombre de 5, chaque commission est composée d'un Président (membre du Grand Bureau) et de 3 à 5 permanents (professionnels en activité et experts externes) :
 - Commission sociale : application et interprétation du droit du travail, politique de formation, conjoncture sociale dans le secteur...
 - Commission communication et lobbying : présence et défense des positions du syndicat sur les questions de législation en France et en Europe, pilotage des projets de communication sectoriels...
 - Commission études : pilotage des panels, études quantitatives et qualitatives, études prospectives...
 - Commission qualité et environnement : présence et position du syndicat sur les questions environnementales en France et en Europe, relations avec les organisations de collectes et les Eco organismes... Elle initie et pilote également toutes les démarches qualité et de certification de la profession (Qualicert, visites mystères), ...
 - Commission informatique : homogénéisation des standards de nomenclatures ou de gestion et de communication informatique

- Cette organisation du Syndicat des Professionnels du Pneu a pour missions :
 - de regrouper toutes les entreprises ayant une activité en France ou en Europe, liée à la commercialisation des pneumatiques et des services qui s'y rapportent, afin de les représenter dans leurs rapports avec tous les organismes publics, para-publics, administrations et syndicats patronaux ou salariés, ainsi qu'avec les fournisseurs, leurs regroupements et les organisations de consommateurs,

- d'entreprendre, d'encourager, de coordonner et de promouvoir toutes actions de valorisation de l'activité de ses membres, d'information et de formation, tant sur le plan national qu'europpéen ou international,
- d'encourager et de faciliter les rencontres, les échanges et la solidarité entre ses membres,
- de représenter ses membres dans les négociations paritaires et collectives,
- d'élaborer, de mettre en œuvre, de décerner, de faire reconnaître et d'animer un ou plusieurs centres de formation ou d'apprentissage pour la délivrance des enseignements nécessaires à l'obtention d'un certificat de qualification professionnelle,
- de créer ou de gérer toute organisation utile à la profession.

Aujourd'hui, le Syndicat des Professionnels du Pneu regroupe :

- des membres adhérents : environ 2400 points de vente, regroupés ou non au sein de 7 réseaux de distribution, 15 entreprises de rechapage, 4 entreprises de services connexes,
- des membres associés : 8 manufacturiers, 10 grossistes importateurs.



Photo de groupe lors de l'Assemblée Générale 2012

b - Un nouveau site internet : www.lesyndicatdesprofessionnelsdupneu.com

Ce nouveau site plus moderne dans ses couleurs et dans sa présentation regroupe l'ensemble des sites du Syndicat : pneuhiver.fr, etiquetagepneu.fr, produpneu.fr.

Il s'articule autour de 3 thématiques majeures :

- Le Syndicat : présentant son organisation, ses missions, ses actions notamment dans le domaine social et environnemental, mais aussi toutes les informations relatives à la profession, à l'économie du secteur de la production à la commercialisation du pneu ainsi que toutes ses caractéristiques techniques. Une FAQ vient compléter cette partie élaborée dans le but de répondre aux questions les plus courantes des consommateurs sur l'utilisation ou le changement de pneumatiques.



- Les Pneus hiver : informations et conseils aux automobilistes basés sur des modules ludiques et interactifs permettant de comprendre l'importance des pneus hiver en fonction des régions, des conditions météorologiques, ou de son style de conduite ...
- L'étiquetage : regroupe l'ensemble des informations liées à la nouvelle législation sur l'étiquetage des pneumatiques : pourquoi un nouvel étiquetage, à quoi ça sert, les 3 critères de l'étiquetage passés au crible : la sécurité (adhérence lors du freinage sur sol mouillé), l'efficacité en carburant (résistance au roulement) et le niveau sonore (bruit émis par le pneumatique à l'extérieur du véhicule).



Pour les professionnels adhérents du syndicat, un accès extranet sécurisé est mis à leur disposition via une identification. Ils y retrouvent tous les documents techniques, juridiques, les statistiques Sell In et Sell Out ainsi que différentes études et analyses de marché. Sont également disponibles des livres blancs techniques en format numérique.

L'ACTUALITE 2013

1 – FORMATION ET SOCIAL : LE PLAN COMPETENCES EMPLOI 2

Le syndicat des professionnels du pneu est signataire, avec d'autres organisations professionnelles du secteur d'activité de la Maintenance et de la Distribution des véhicules, d'une démarche permettant d'améliorer les compétences des salariés, et accompagner les entreprises dans les mutations de la Branche.

Pour rappel, la Branche des Services de l'Automobile appartient à la Filière Automobile, et se situe en aval des Constructeurs et des Equipementiers. Elle regroupe un grand nombre d'activités, comporte plus de 450 000 personnes et 92 000 entreprises, représentant un chiffre d'affaires de plus de 115 milliards d'Euros, se traduisant par la vente annuelle de plus de 7,5 millions de véhicules et de la maintenance de plus de 35 millions.



Le Plan Compétence Emploi 1 a été lancé suite à la signature d'un accord cadre triennal signé le 11 février 2010 entre l'Etat, le CNPA, et les Partenaires Sociaux du secteur. La démarche a toutefois été stoppée, à la fin du mois de juin 2012, en raison de la consommation intégrale de l'enveloppe financière (22 millions d'Euros). Le plan Compétence Emploi 2 est le renouvellement adapté à la situation actuelle, de cette démarche vertueuse qui a permis de maintenir 9000 emplois et de conseiller quelques 700 TPE sur le thème de la Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences (GPEC).

- Les objectifs poursuivis sont :
 - le développement de l'employabilité des salariés,
 - le maintien de l'emploi des salariés.

A ce titre, les organisations de formation de la branche seront mobilisées, notamment le GNFA et l'ANFA, Fonds d'Assurance Formation du secteur. Le syndicat et les membres de la commission sociale travailleront en amont avec ces 2 organisations pour la mise en place de dispositifs dédiés aux métiers du pneumatique et aux problématiques des entreprises de ce secteur.

2 - LES CONFERENCES SUR LE SALON PNEU EXPO LYON

Partenaires du Salon Pneu Expo Lyon qui se déroulera du 12 au 14 mars 2013, le Syndicat des Professionnels du Pneu a notamment en charge l'organisation et l'animation des conférences qui se dérouleront sur le salon.

- Mercredi 13 Mars 2012
 - 10h00 - Les équipements d'atelier, sources de gain de productivité
 - 11h30 - Table ronde sur le recyclage
- Jeudi 14 Mars 2012
 - 10h00 - Distribution : comment améliorer la qualité de service ?
 - 11h00 - Les limites de la vente BtoB sur Internet
 - 12h00 - Ventes par internet en BtoC, baromètre des prix ?