



LE COMMERCE ET LA RÉPARATION DES PNEUMATIQUES

LES ACTEURS

LES PNEUMATICIENS SPÉCIALISTES

2 210 établissements spécialistes

12 597 salariés

source : GIPA 2017 / Traitement ANFA

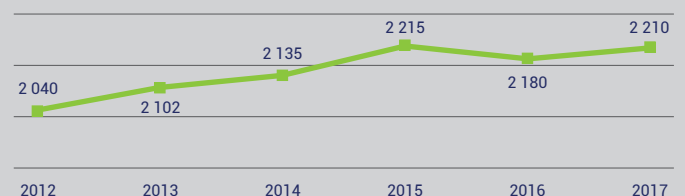
Les négociants spécialistes en pneumatiques proposent des prestations liées à la vente, la pose et la réparation de pneus. Ils sont organisés en réseau (succursales, franchises ou groupement d'indépendants) généralement sous une enseigne rattachée à un fabricant (Ex : Euromaster pour Michelin, Best Drive pour Continental, Vulco pour Dunlop Goodyear, etc.).

Ces activités sont également réalisées par :

- Les centres auto (Norauto, Feu Vert) et les réparateurs rapides (Speedy, Midas)
- Les concessionnaires et agents de marques constructeurs et les garagistes indépendants (avec ou sans enseigne)
- Les « Pure Players », distribuant uniquement sur Internet (Allo Pneus, 123 Pneu, etc.). Ces derniers se distinguent du canal « Click and Mortar » qui renvoie aux acteurs traditionnels disposant, en plus de leurs points de vente physique, d'un site de vente en ligne.

Le nombre d'établissements des entreprises spécialistes du pneu est en légère progression depuis 2012 (+ 8 %).

ÉVOLUTION DU NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS SPÉCIALISTES DU PNEU*



source : GIPA 2017 ; * Pneumaticiens sous enseigne

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 - source : SNCP), alors que pour les autres équipements, l'activité est réalisée à plus de 90 % en première monte. C'est pourquoi les fabricants sont fortement présents sur le marché de la distribution au travers de filiales et d'enseignes spécialisées. Ce 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). Il renvoie à des activités différentes et ne mobilise pas les mêmes acteurs, si les pneus se destinent aux véhicules légers ou aux véhicules industriels.

LE PNEU DESTINÉ AU VÉHICULE LÉGER : UN MARCHÉ CONCURRENTIEL

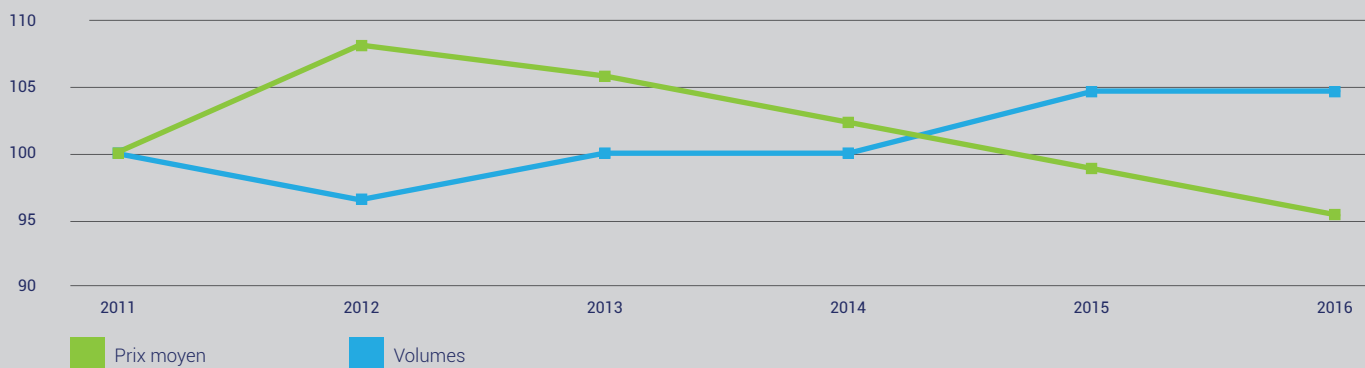
Le marché du remplacement de pneus pour véhicules légers dépend de plusieurs facteurs :

- Les conditions météorologiques,
- Les types de conduite et de trajet qui conditionnent la fréquence de remplacement,
- Le vieillissement du parc automobile (de 8 à 8,9 ans de moyenne d'âge entre 2006 et 2017 - source : CCFA) et son augmentation (+ 6 % entre 2006 et 2016 - source : Ministère de l'environnement) sont, de manière générale, des facteurs favorables au développement des opérations d'entretien.
- La baisse de la vitesse et du kilométrage annuel moyen (passé de 13 413 à 12 947 km/an entre 2008 et 2016 - source : GIPA Conducteurs 2017) sont en revanche des facteurs limitants.

Depuis 2011, pour le segment TC4*, **les volumes de pneus vendus progressent à mesure que les prix moyens diminuent** sous l'impact du développement des ventes sur Internet et de la baisse des prix des matières premières. On observe toutefois des performances variables selon les catégories : les ventes de pneus tourisme, qui représentent 80 % de ce segment, restent stables, là où **les ventes de pneus SUV (et 4X4) ne cessent de progresser** (+ 12,3 % en 2017), portées par l'accroissement du parc sur ce type de véhicules. Enfin, la dimension sécuritaire de cet achat conduit à privilégier **les marques premium** qui comptent pour 60 % des volumes vendus (Source : SPP / Panel GfK).

*TC4 : Tourisme, camionnette, 4X4 et SUV

ÉVOLUTION DES VENTES DE PNEUS EN VOLUME ET DES PRIX MOYENS POUR LE SEGMENT TC4 (BASE 100)

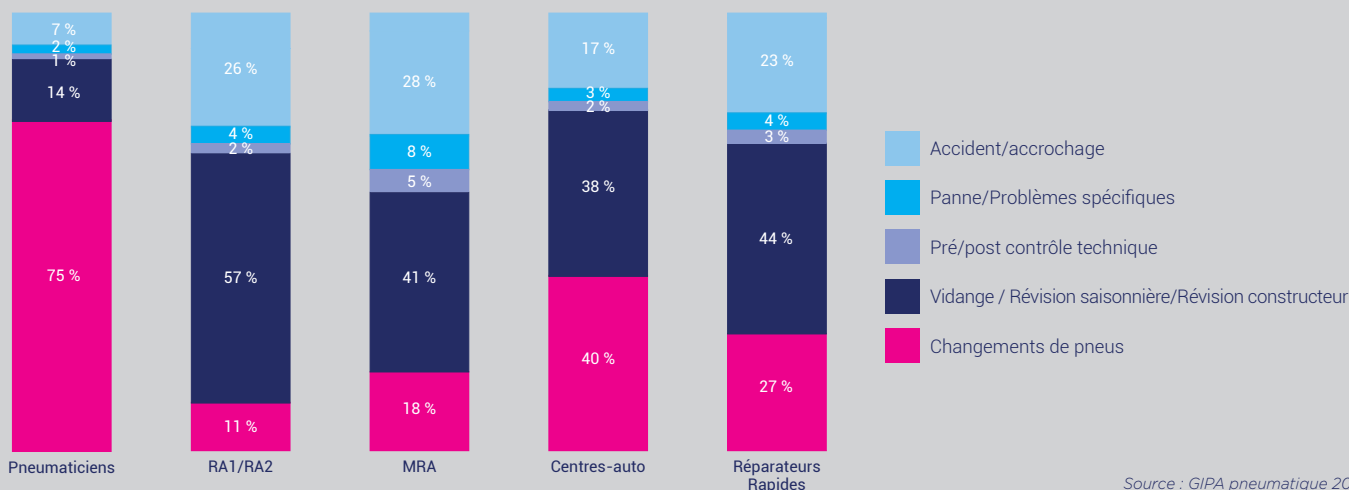


Source : SPP / Panel GfK 2016. Ventes de pneus neufs TC4 par les canaux spécialistes, centres auto et réparateurs rapides, soit deux tiers du marché global.

Le segment des pneus tourisme est fortement concurrentiel, tant sur le plan de la distribution (vente de pneus) que des services associés (montage, équilibrage, etc.).

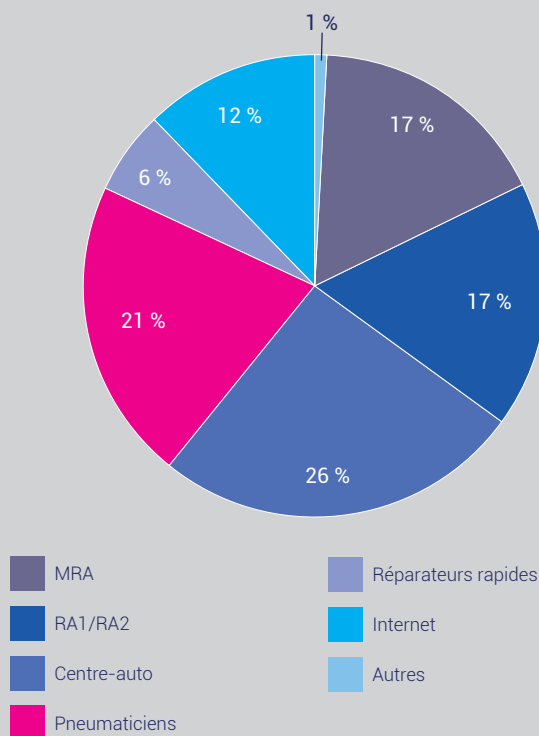
Le pneumatique constitue le premier motif d'entrées atelier sur le marché de l'après-vente VL : il représente un quart de l'ensemble des entrées atelier (source : GIPA 2017)

MOTIFS DES ENTRÉES ATELIER SUR LE MARCHÉ DE L'APRÈS-VENTE VL



Source : GIPA pneumatique 2017

PARTS DE MARCHÉ PAR OPÉRATIONS DE PNEUMATIQUES VL



Source : GIPA 2017

Les négociants spécialistes détiennent 21% de parts de marché, derrière les centres auto. Ils sont leaders sur les ventes en BtoB (Grands comptes nationaux, loueurs longue et courte durée, réparateurs indépendants), sur certains types d'enveloppe (pneus « hiver ») ou sur certains segments, tels les pneus camionnettes dont ils écoulent 65 % des volumes (source : SPP/Gfk 2016).

Ils doivent cependant affronter **la concurrence croissante des centres auto** et des réparateurs rapides dont la stratégie est fondée sur le volume et une offre d'entrée de gamme positionnée sur des prix d'appel attractifs.

Les concessionnaires automobiles, les agents et les réparateurs indépendants sont le troisième circuit de vente/remplacement de pneumatiques. Les réseaux constructeurs, notamment, tendent à se démarquer en se positionnant sur une offre de pneu premium, sur une logique de fidélisation liée à des prestations additionnelles pour le parc sous garantie. Les concessionnaires se fournissent en pneu auprès de leur centrale constructeur et les agents auprès du concessionnaire avec lequel ils travaillent.

Enfin, **la distribution en ligne est en forte progression** : la part d'automobilistes ayant déjà acheté des pneus via ce canal a doublé en six ans pour atteindre 16 % en 2017 (source : GIPA 2017). Les principaux acteurs Internet (Pure players) ont considérablement développé leurs ventes et détiennent aujourd'hui 12 % de part de marché (contre 5 % en 2010). Ils ont, notamment, adapté leur offre en proposant des prestations de montage via des stations mobiles franchisées, indépendantes et/ou rattachées à des enseignes partenaires.

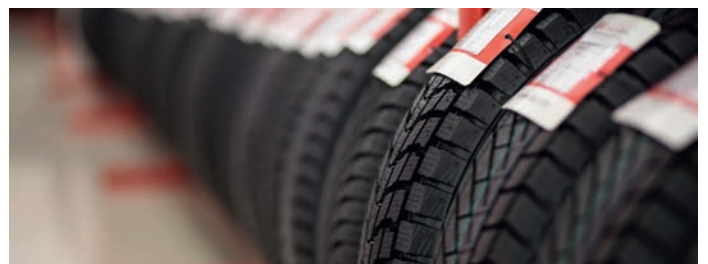
En réaction, les pneumaticiens développent des offres de vente en ligne et renforcent leur stratégie de groupement dans le but d'accroître leur pouvoir de négociation (achats) et d'optimiser le maillage de leurs réseaux.

LE PNEU DESTINÉ AUX VÉHICULES INDUSTRIELS : UN MARCHÉ SPÉCIALISÉ

Les spécialistes sont en revanche leaders sur le segment des pneumatiques industriels (poids lourds, dont bus et cars, véhicules agricoles, du génie civil et de manutention) : ils distribuent 85 % des volumes, le reste des ventes étant réalisé par les manufacturiers en direct dans le cadre d'accords grands comptes (Source : SPP / Panel Gfk).

Ce marché s'adresse à une clientèle de professionnels utilisant des véhicules très spécifiques et soucieux de maîtriser le coût d'exploitation de leurs flottes. Le pneu y joue un rôle stratégique puisqu'environ un tiers des immobilisations de poids lourds sont liées à un incident pneumatique et qu'une simple résistance au roulement impacte la consommation de carburant qui peut représenter jusqu'à 40 % des dépenses de gestion de flottes (source : SPP). Ainsi, des services spécifiques sont proposés, telle la filière du rechapage qui permet de rallonger la durée de vie d'un pneu neuf de qualité supérieure (cf. encadré).

La spécificité des activités d'entretien et de réparation des pneus poids lourds explique la situation de quasi-monopole détenue par les spécialistes du pneu sur ce marché : elles requièrent une organisation et des infrastructures particulières, ainsi qu'une expertise et la maîtrise de compétences techniques élevées (cf. partie activités et compétences).



LA FILIÈRE DU RECHAPAGE : UNE ACTIVITÉ QUI COMBINE SERVICES ET INDUSTRIE DE PROXIMITÉ

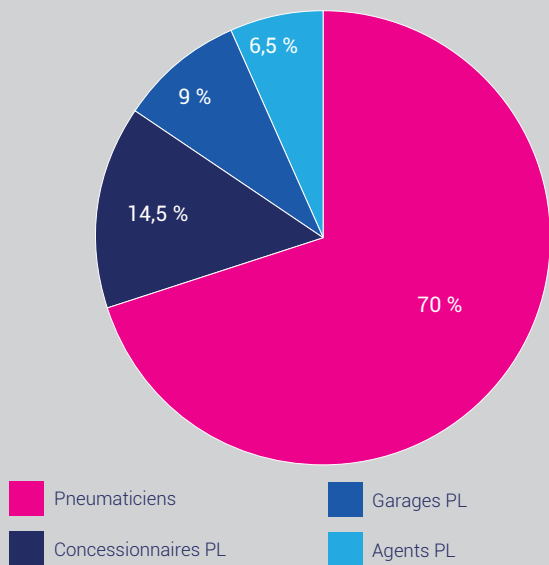
Rechaper un pneumatique consiste à apporter une nouvelle bande de roulement lorsque la précédente a atteint sa limite d'usure, alors que le support (carcasse) conserve tout son potentiel. Cette technique, autrefois pratiquée dans l'automobile, est aujourd'hui réservée aux véhicules industriels. Elle n'est applicable que sur des pneumatiques de qualité supérieure (premium) conçus dès l'origine pour être rechapés. Ces pneus doivent par ailleurs être entretenus de manière régulière selon un savoir-faire spécifique répondant à des critères précis.

Les pneus rechapables usés sont généralement confiés aux négociants spécialistes : **la part de pneus rechapés montés/vendus par ces derniers est 4,5 fois plus importante que celle réalisée par les concessionnaires** (source : GIPA PL 2016). Les pneumaticiens sont chargés de la collecte, de l'inspection et de l'acheminement des carcasses vers des usines ou des ateliers de rechapage assurant leur rénovation*. Les pneus rechapés sont ensuite réacheminés vers le négociant qui traite directement avec le client final. Les pneumaticiens proposent plusieurs types d'offre à leurs clients : banque de pneus, échange standard ou principe « nominatif ». Ce dernier concerne 85 % des ventes (le pneu usé est rechapé et restitué à son propriétaire après l'opération).

Le rechapage offre des avantages économiques (diminution du prix de revient kilométrique pour le transporteur, optimisation logistique basée sur la proximité et l'efficacité) tout en répondant à des enjeux écologiques (économies de matières premières et recul de l'apparition du déchet).

Sources : SNCP / SPP ; *les usines de fabrication et rechapage de pneumatiques (NAF 2212Z) ne font pas partie de la branche des services de l'automobile.

PARTS DE MARCHÉ PAR VOLUMES DE PNEUS REMPLACÉS/VENDUS (SEGMENT PL)*



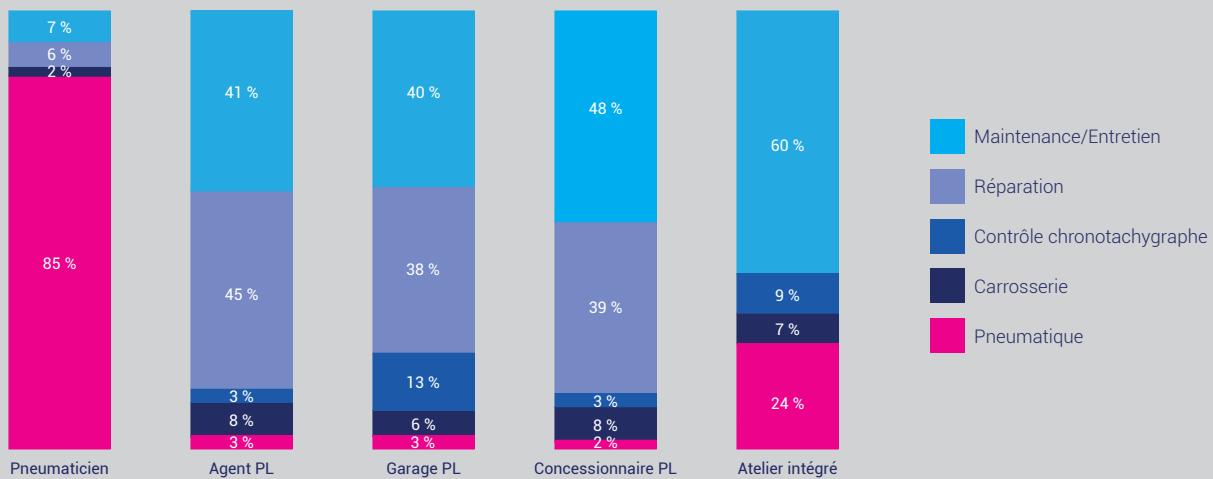
* pour les réparateurs VI ayant une activité pneumatique
Source : GIPA PL 2016

Les ventes de pneus PL neufs continuent de progresser (+ 24 % depuis 2012) au détriment des ventes de pneus réchapés qui se sont contractées de 30 % depuis 2012 : si cette baisse semble aujourd'hui se stabiliser (- 7 % en 2016, - 1,8 % en 2017), **les pneus rechapés ne représentent désormais plus qu'une vente sur trois, contre une sur deux en 2012** (source : SPP/SNCP).

La compétitivité du pneu rechapé face au pneu neuf a, notamment, été mise à mal par le modèle « low cost » de la concurrence asiatique, à l'origine d'un afflux important de pneumatiques d'entrée de gamme. Certains acheteurs, sensibles à la conjoncture économique difficile des dernières années, l'ont ainsi délaissé au profit du pneu neuf, moins cher, mais à usage unique.

Les opérations liées aux pneumatiques représentent 85 % des entrées atelier chez les négociants spécialistes (source : GIPA PL 2016).

MOTIFS DES ENTRÉES ATELIER SUR LE MARCHÉ DE L'APRÈS-VENTE POIDS LOURDS



Source : GIPA PL 2016



LES NÉGOCIANTS SPÉCIALISTES : DES ACTIVITÉS DIVERSIFIÉES SUR LE SEGMENT DU VÉHICULE LÉGER ET TRÈS SPÉCIALISÉES SUR LE SEGMENT DU POIDS LOURDS

Les pneumaticiens spécialistes sont à la fois positionnés sur le segment tourisme et industriel. Un même point de vente propose bien souvent des produits et des services pour les deux segments qui renvoient néanmoins à des activités et des compétences différentes, généralement exercées par des équipes distinctes au sein d'un même atelier (à l'exception des petits établissements où les techniciens sont polyvalents).

SEGMENT VL : VERS UNE DIVERSIFICATION DES ACTIVITÉS

En réaction à la concurrence des centres auto et des distributeurs internet sur ce segment, les négociants spécialistes cherchent de nouveaux relais de croissance basés sur la diversification des activités. Aux côtés des **prestations traditionnellement liées au pneu** (démontage et remplacement de pneus, permutation, gardiennage hiver/été, équilibrage et géométrie, remplacement de valve et réparation de pneus crevés), ils sont nombreux à proposer des **prestations de maintenance de premier niveau** (amortisseurs, freins, vidange, recharge de climatisation, changement d'optiques). Les spécialistes cherchent aujourd'hui à développer plus fortement des **prestations courantes de mécanique lourde** (courroie de distribution et embrayage). Certains se positionnent par ailleurs sur des activités techniques autres (vitrage, petite carrosserie) ou sur le champ de la sécurité en proposant, par exemple, des prestations de pose d'EAD (Ethylotest Anti Démarrage, obligatoire pour les automobilistes récidivistes) ou de pré-contrôle technique.

Si la part des activités autres que celles liées aux pneus est en progression dans le chiffre d'affaires des négociants spécialistes (37 % en 2014 contre 40 % en 2017 - source : GIPA 2017), leur développement reste néanmoins contraint par l'évolution technologique des véhicules et dépend des compétences disponibles dans leurs ateliers. En réaction, les pneumaticiens s'équipent en outils de diagnostic (ils sont 77 % à détenir un outil multimarque - source : GIPA 2017) et forment certains de leurs techniciens à un usage de premier niveau.

Les compétences détenues par les monteurs VL concernent :

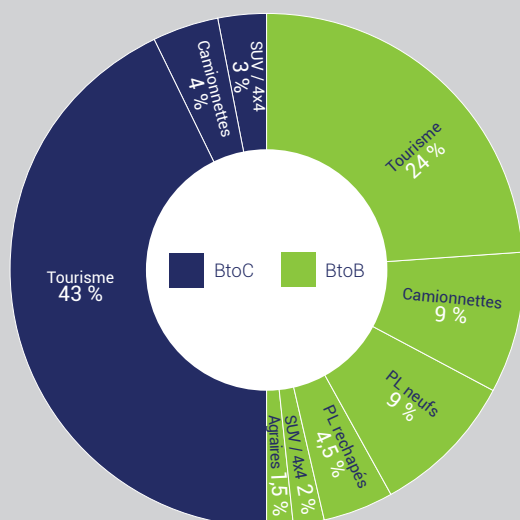
- la prise en charge des pneumatiques et de divers organes de sécurité (freins, amortisseurs, géométrie des trains avant et arrière, éclairage),
- la maintenance courante des véhicules (vidange) et parfois, selon les enseignes, certaines opérations de mécanique lourde (pour les techniciens les plus expérimentés),
- des activités logistiques (réception et stockage de marchandise),
- dans certains cas, ils prennent en charge l'accueil client (tour de véhicule, ordre de réparation, remise du véhicule).

Les négociants spécialistes « digitalisent » leurs services afin de renforcer leur attractivité auprès des flottes. La conquête de ce marché s'appuie sur un travail de prospection mené par les responsables de site ou des commerciaux dédiés.

Des offres de services spécialisées sur la gestion de flotte sont développées (suivi préventif de l'usure et de la pression des pneus, des consommations de carburant), parfois réalisées avec l'aide de technologies connectées (boîtier connecté de type « dongle », capteurs de pression des pneus). Ces services connectés ne sont pas proposés massivement : un tiers des pneumaticiens ont connaissance de ces technologies et sont intéressés par la réception de données sur les véhicules (source : GIPA 2017).

Les activités liées à la gestion de flotte requièrent la mise en place d'une offre dédiée (camions-ateliers, services jokey, partenariats commerciaux) qui conduit à plus de mobilité afin de procéder à un suivi des parcs et à des interventions sur le lieu du client. Les techniciens concernés sont généralement expérimentés car ils doivent pouvoir réaliser des opérations de maintenance complémentaires (sur site) et être à l'aise avec une clientèle professionnelle.

RÉPARTITION DES VOLUMES DE PNEUS VENDUS PAR LES SPÉCIALISTES PAR TYPE DE CLIENTÈLE



Nota bene : Les négociants spécialistes vendent deux fois plus de pneus tourisme en BtoC (43 %) qu'en BtoB (24 %).

Source : SPP/Panel GfK 2017





SEGMENT POIDS LOURDS : DES ACTIVITÉS SPÉCIALISÉES

La spécificité du marché du véhicule industriel (clientèle professionnelle, filière du rechapage, véhicules spécifiques) rend les activités et les compétences associées beaucoup plus spécialisées que sur l'activité pneumatique VL. Dans leur grande majorité, les techniciens monteurs ne font pas de prestations de maintenance autres que celles liées aux pneumatiques (à l'exception du contrôle et de l'entretien des chronotachygraphes).

Aussi, certaines activités d'entretien et de réparation sont exclusives au VI car non réalisables techniquement sur des pneus VL : c'est le cas du rechapage ou du recreusage (qui consiste à retirer 3 à 4 mm de gomme en fond de sculpture, c'est-à-dire dans les rainures du pneu, afin de prolonger son adhérence). D'autres techniques sont plus répandues que dans le VL en raison de leur plus-value économique : il s'agit de la **permutation** (qui consiste à changer la position d'une roue sur un même essieu ou d'un essieu à l'autre), du **retour sur jante** (qui consiste à inverser le sens de rotation d'un pneu sur la roue, de façon à rattraper les défauts d'usure antérieurs) ou de la **vulcanisation** (techniques de réparation à chaud ou à froid). En exploitant tout le potentiel des pneumatiques, ces techniques améliorent la tenue de route, le rendement kilométrique, favorisent une usure plus régulière des pneus et augmentent les possibilités de recours au **rechapage** ou au **recreusage**. D'autres techniques sont propres à certains marchés, tels le **lestage** des pneus agricoles.

La spécificité des opérateurs spécialisés dans la pneumatique VI repose sur l'activité de diagnostic préalable à la mise en œuvre de ces différentes techniques d'entretien : ils doivent maîtriser ces activités pour être en mesure d'identifier les causes et les types d'usure et choisir la méthode de réparation ou d'entretien adaptée

Si le recreusage est pratiqué en atelier, l'activité de rechapage doit être sous-traitée en usine. Elle nécessite néanmoins des contrôles préalables de la part des techniciens-monteurs pour identifier la faisabilité de la méthode : l'inspection des carcasses s'effectue de façon visuelle et tactile. Elles sont ensuite triées et renvoyées vers les usines des réchappeurs.

L'activité de rechapage est bien souvent intégrée à des prestations de gestion de parc qui constituent une part importante de l'activité des pneumaticiens spécialisés sur le véhicule industriel. De ce fait,

les opérateurs réalisent, en plus des interventions, des prestations de conseil à partir du suivi des parcs qu'ils réalisent. Certains sont détachés directement chez le client (à l'année, pour les grosses flottes) mais la plupart sont mobiles et **interviennent, à l'aide de véhicules-ateliers, directement sur sites clients et/ou pour des situations de dépannage.**

Le suivi de parc fait appel à des compétences :

- techniques, dont celles liées à des prestations annexes liées aux réglages mécaniques de type géométrie, liaison au sol ;
- en relation client : bonne connaissance de l'activité client, relation avec les gestionnaires de flotte, les patrons et/ou les chauffeurs, préconisations et ventes additionnelles ;
- organisationnelles et de gestion : relevé d'état du parc, anticipation des délais d'intervention et des équipements nécessaires, gestion des carcasses, mise en sécurité, maîtrise du système informatique de l'entreprise pour consulter les stocks, gestion des commandes et réalisation de devis

Certains négociants spécialistes proposent aujourd'hui des services connectés pour optimiser l'activité de gestion de flotte (planification des interventions en fonction du kilométrage réel, entretien préventif). La digitalisation de ces services, plus fortement développée que dans le VL, suppose des compétences liées à la maîtrise de l'outil informatique (analyse de reportings). Ces activités sont généralement gérées par des coordinateurs techniques ou des responsables de site. Elles sont néanmoins amenées à impacter les compétences des opérateurs lorsqu'il s'agit de manipuler des pneus équipés de puces ou de capteurs (vigilance lors du démontage, pose de capteurs en seconde monte) ou de procéder à l'installation et la maintenance de systèmes électroniques de suivi de la pression des pneus (TPMS – Tyre Pressure Monitoring System).

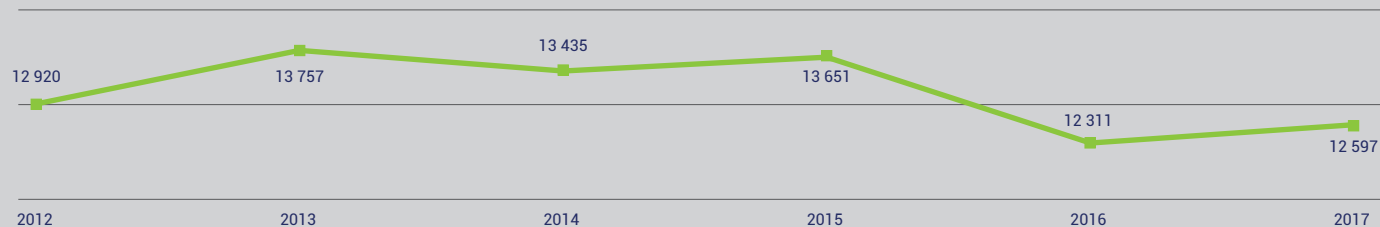


EMPLOI : FOCUS SUR LES PNEUMATICIENS SPÉCIALISTES

L'activité pneumatique concerne l'ensemble des emplois dans le commerce et la réparation automobile mais elle s'exerce plus spécifiquement chez les pneumaticiens spécialistes.

L'emploi est stable chez les négociants spécialistes qui comptent **12 597 salariés en 2017. 86 % sont en CDI.**

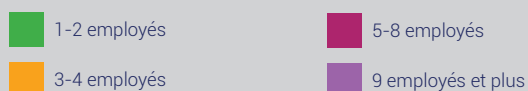
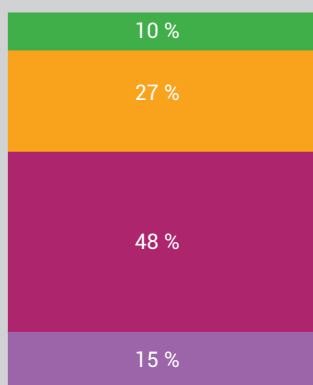
ÉVOLUTION DE L'EMPLOI DANS LES ENTREPRISES SPÉCIALISÉES EN PNEUMATIQUE



Source : GIPA / Traitement ANFA

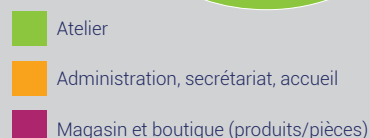
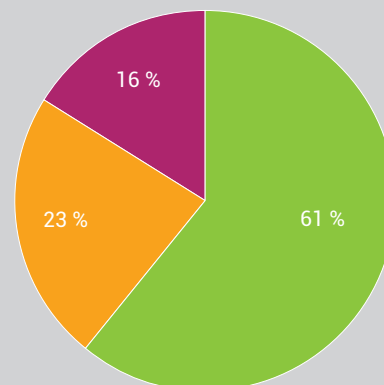
Les établissements sous enseignes spécialistes du pneu sont de petite taille (6 employés en moyenne) : la moitié sont des structures qui comptent entre 5 et 8 employés. L'emploi technique y est prépondérant puisque deux tiers des salariés travaillent à l'atelier (source : GIPA 2017).

RÉPARTITION DES POINTS DE VENTE PAR TRANCHE D'EFFECTIFS SALARIÉS



Source : GIPA 2017

RÉPARTITION DES SALARIÉS DES PNEUMATICIENS PAR TYPE DE POSTE



Source : GIPA 2017



7 DOMAINES D'ACTIVITÉS ET QUALIFICATIONS

Les Certificats de Qualification Professionnelle (CQP) peuvent constituer une réponse aux difficultés de recrutement que rencontrent certaines entreprises du secteur. La préparation d'un CQP peut favoriser l'embauche d'un jeune (en contrat de professionnalisation) ou la requalification d'un salarié en place ou nouvellement embauché afin de répondre au besoin de professionnalisation des salariés dédiés à ces activités.

Quatre qualifications de niveau ouvrier concernent les domaines d'activités liées aux pneumatiques et sont toutes accessibles en contrat de professionnalisation, en formation continue ou par la validation des acquis de l'expérience.

SEGMENT TOURISME	SEGMENT POIDS LOURDS
<ul style="list-style-type: none">• CQP Opérateur Service Rapide (OSR)• CQP Opérateur Spécialiste Service Rapide (OSSR)	<ul style="list-style-type: none">• CQP Opérateur Maintenance Pneumatiques Véhicules Industriels (OMPVI)• CQP Opérateur Spécialiste Maintenance Pneumatiques Véhicules Industriels (OSMPVI)
<p>2 blocs de compétences communs :</p> <ul style="list-style-type: none">• Entretien périodique• Remplacement de pièces d'usure et réalisation des contrôles associés <p>1 bloc de compétences spécifiques à l'OSSR :</p> <ul style="list-style-type: none">• Réception et commercialisation des produits et services de l'atelier de service rapide	<p>2 blocs de compétences de l'OMPVI :</p> <ul style="list-style-type: none">• Intervention sur les pneumatiques d'un véhicule industriel• Gestion des interventions de l'activité maintenance pneumatique des VI <p>2 blocs de compétences de l'OSMPVI :</p> <ul style="list-style-type: none">• Diagnostic et intervention sur les pneumatiques des VI sur sites et en extérieur• Gestion et organisation des interventions de l'activité maintenance pneumatiques des VI
<p>La qualification OSSR répond aux enjeux de polyvalence propres aux services rapides, en combinant des activités techniques (spécifiques au pneu et à des opérations de maintenance courante) et des activités de relation de service (accueil clientèle, conseil, établissement de devis et d'ordre de réparation, vente additionnelle) parfois pratiquées par les opérateurs employés par les enseignes spécialistes du pneu dédiées au segment tourisme.</p>	<p>La qualification OSMPVI se distingue en incluant des compétences liées à la réparation et au remplacement des pneus des matériels agricoles et de génie civil, au diagnostic d'usure (pour l'activité de rechapage), à la préparation des interventions extérieures liées au suivi de parc et/ou au dépannage.</p>



ANFA - Avril 2018

L'ANFA

L'Association Nationale pour la Formation Automobile (ANFA) mandatée par les partenaires sociaux, met en œuvre la politique nationale de formation de la branche des services de l'automobile. Elle développe et harmonise l'ensemble des dispositifs de formation professionnelle, initiale et continue, tant au niveau national qu'au niveau régional. Elle finance les actions de formation des entreprises et conseille sur les dispositifs, et plus globalement sur la gestion de la formation et des emplois. L'ANFA est Organisme paritaire collecteur agréé (OPCA) mais également organisme collecteur de la taxe d'apprentissage (OCTA).

Retrouvez toutes les publications de l'Observatoire sur www.anfa-auto.fr/observatoire

Observatoire ANFA
2 rue Capella - 44470 Carquefou
Tél. : 02 44 76 21 50
observatoire@anfa-auto.fr • www.anfa-auto.fr

Directeur de la publication : Patrice OMNES
Directeur de rédaction : Stéphane PAUTET
Rédaction : Marion VIDAL
Édition et création : Service Communication ANFA