

## SPP : les pneus TC4 à -80 % en avril !

mardi, 02 juin 2020

Le SPP (Syndicat des Professionnels du Pneu) fait état d'une baisse des volumes de vente en avril de l'ordre de 80% sur le segment des pneus TC4 et de 50% sur le segment PL. Au cumul, la perte de chiffre d'affaires sur le premier quadrimestre 2020 atteindrait 205 M€...

### DONNÉES MENSUELLES PNEUMATIQUE AVRIL 2020 (SOURCE PANEL SPP/GFK)

	Volumes (Tendance n/n-1)	Chiffre d'affaires (Tendances n/n-1)	Écart de Chiffre d'affaires par rapport à avril 2019
TC4	-80,9 %	-80,5 %	-99M€
Tourisme	-82,2 %		
4X4	-80,8 %		
Camionnette	-87,8 %		
Poids Lourds	-49,9 %	-49,2 %	-28M€
TOTAL			-127M€

### DONNÉES PNEUMATIQUE DE JANVIER À AVRIL 2020 (SOURCE PANEL SPP/GFK)

	Volumes 4 mois (Tendance n/n-1)	Chiffre d'affaires (Tendances n/n-1)	Écart de Chiffre d'affaires par rapport à 2019
TC4	-34,2 %	-34,1 %	-173M€
Tourisme	-34,9 %		
4X4	-33,4 %		
Camionnette	-27,9 %		
Poids Lourds	-14,3 %	-13 %	-32M€
TOTAL			-205M€

Le Syndicat des Professionnels du Pneu a dévoilé son baromètre d'activité pour ses adhérents sur le mois d'avril (source panel GfK/SPP). Un mois entier de confinement qui débouche inéluctablement sur de très mauvais résultats : avec une demande quasi-nulle des particuliers, les ventes de TC4 ont chuté en moyenne de 80%. L'activité PL s'en sort moins mal, car divisée par 2 'seulement'...

#### **TC4 : une baisse de 34,1 % sur le quadrimestre**

Dans le détail les ventes de pneus tourisme ont reculé de quelque 82,2 % et les pneus SUV accusent une baisse de 80,8%. Même les pneus pour VUL et camionnettes – pourtant des véhicules encore pour une bonne part en circulation pendant la période de confinement – ont vu leurs ventes reculer de 67,8%. Le SPP précise en outre que la tendance est globalement la même sur l'ensemble du territoire ; toutefois, si les baisse de volume tournent autour de 80 %, l'Ile de France accuse quant à elle une baisse de 88,5% de ses volumes de vente. *In fine*, le manque à gagner pour les professionnels atteint quasiment 100 M€ sur ce seul mois d'avril selon le SPP.

Sur les quatre premiers mois de l'année, la baisse cumulée par rapport à la même période de 2019 s'élève à 34,1%, soit une perte de 172,5 M€ par rapport à l'attendu ajoute l'organisation professionnelle...

#### **Les pneus PL à -50 %**

A l'instar des VU et VUL, de nombreux poids lourds étaient restés sur la route durant la période de confinement. Mais ici aussi, l'activité a été impacté par l'état d'urgence sanitaire, avec des volumes de vente divisés par deux. La baisse est de 49,9% en volume et de 49,2% en valeur précise le SPP.

Et qu'il se soit agit de pneus neufs ou rechapés, le trend baissier a été le même sur avril avec respectivement -50,1% et -49,6%. Le manque à gagner sur ce segment de marché atteint 28 M€ sur le mois d'avril, estime le SPP.

#### ***«La relance de la demande ne saurait être suffisante»***

En comparant les performances de ses divers adhérents, le SPP relève que les centres autos et les réparateurs rapides semblent avoir davantage soufferts de ce mois de confinement. Les baisse de leurs volumes de vente de pneus TC4 a en effet atteint 87,8% contre 74,7% pour les réseaux de pneumaticiens. Ces derniers possèdent il est vrai une culture du commerce B2B qui a dû leur permettre d'écouler plus de gommes vers les clients grands comptes dont les flottes sont restées en activité. Centres auto et réparateurs rapide accuseraient ainsi une perte de 48 M€ sur cette seule activité TC4...

Il n'en demeure pas moins que pour les spécialistes du pneu, la perte d'activité globale (VL et PL) sur avril dépasse les 60% (63,2% selon le SPP), soit un manque à gagner estimé à 80 M€ par l'organisation professionnelle. Sur le premier quadrimestre 2020, l'écart de CA par rapport au début d'année 2019 ressort à -205 M€.

*«Avec une perte d'activité que nous mesurons entre 60 et 70% durant la période de confinement, notre secteur se situe très en deçà de la moyenne de 36% calculée par l'INSEE pour l'ensemble des services marchands»,* note Michel Vilatte, président du SPP. Et avec les premières remontées du terrain suite au déconfinement annonçant une reprise progressive et des mesures sanitaires grevant la productivité des entreprises, *«la relance de la demande ne saurait être suffisante si elle n'est pas assortie de mesures de soutien fortes et durables aux entreprises, notamment par le biais d'annulations de charges ou d'allongement des délais de recouvrement»,* souligne le président.

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite