



COMMUNIQUÉ DE PRESSE
Aix en Provence, le 12 janvier 2017

ALLOPNEUS.COM : L'INNOVATION A LA CONQUETE DU MARCHÉ

La prééminence d'Allopneus.com sur le marché français du pneumatique a de quoi étonner : sur un marché très structuré et très conventionnel, c'est une approche non-conformiste et inventive qui a permis au site de devenir la première enseigne de distribution du pneu, 11 ans seulement après sa création.

Le marché du pneu en pleine mutation...

Environ 39 millions de pneus* sont vendus chaque année sur le marché du remplacement en France. S'il est globalement stable depuis quelques années, les conditions météorologiques ont une influence sur son équilibre, selon que l'achat de pneus hiver est rendu ou non indispensable par des vagues de froid ou de sévères épisodes neigeux. L'offre 4 saisons, en pleine expansion, modifie la répartition habituelle (en moyenne 85% - 15%) des ventes été / hiver.

Si la distribution est impactée par le comportement des automobilistes, diminution du kilométrage annuel et réduction de la vitesse allongeant la durée de vie des pneumatiques, elle trouve une compensation très positive dans l'évolution du mix dimensionnel qui grossit avec la commercialisation massive de SUV - Crossovers et la mise sur le marché de véhicules équipés de pneus de grande largeur (Ultra Hautes Performances) ou de grand diamètre (Tall and Narrow).

Côté distribution, jusqu'au début des années 2000, le marché se partageait en 3 tiers quasiment égaux : négociants spécialistes - concessionnaires et garages - centres autos et fast-fitters, tous solidement structurés au travers de réseaux nationaux. L'arrivée d'Internet et plus particulièrement d'Allopneus.com a rebattu les cartes.

**Total TC4 estimé déclaration ETRMA + manufacturiers non déclarants à ETRMA
+ importateurs officiels + importations parallèles.*

A PROPOS D'INTERNET

Les ventes de pneus sur Internet ont doublé en 4 ans

Les parts de marché des différents canaux sont largement redistribuées et les ventes sur le canal web continuent d'augmenter rapidement avec une progression annuelle à deux chiffres. Aujourd'hui, les ventes de pneus sur Internet sont estimées à 15% du marché en volume. Mais c'est beaucoup plus en terme d'aide au choix du consommateur puisque 75% des automobilistes préparent leurs achats de pneus via Internet selon une récente étude de Google. Le pneu est d'ailleurs le premier type de produit recherché par les automobilistes sur le célèbre moteur de recherche, représentant 60% des requêtes devant les pièces détachées, les accessoires et les services de réparation.

La croissance de l'usage de l'Internet Mobile (58% des français de 12 ans et plus possèdent un smartphone selon l'étude Arcep 2015) favorise la comparaison des offres de pneus entre la distribution traditionnelle et les acteurs du web. Les nombreuses fonctionnalités disponibles sur ces appareils sont autant d'opportunités pour rendre l'expérience d'achat sur Internet plus simple et plus rapide.

L'étude Harris Interactive de Décembre 2014 indique qu'un 1/4 des automobilistes est disposé à acheter ses pneus sur Internet, confirmant le fort potentiel de croissance de ce canal. D'ici 2020, 1 pneu sur 5 sera vendu sur Internet selon la prévision du cabinet conseil Frost & Sullivan de 2014.

Allopneus.com : 1^{ère} enseigne de vente de pneus en France....

C'est dans ce contexte concurrentiel et complexe qu'Allopneus.com a réussi le pari de vendre en ligne un produit aussi particulier que le pneumatique, encombrant, coûteux à transporter et nécessitant obligatoirement une prestation de montage.

En 11 ans, le site est devenu un acteur incontournable de la distribution et du montage de pneumatiques en France. Avec 3,5 millions de pneus vendus en 2016, représentant 9% du marché global, (soit 1 pneu vendu chaque 9 secondes), le site se positionne comme la 1^{ère} enseigne de vente de pneus en France, tous canaux confondus. Cette progression spectaculaire dans un univers composé d'entreprises historiquement et solidement implantées sur le marché prouve clairement qu'il y a une forte demande du consommateur pour une offre différente et qu'Allopneus.com a su y répondre de façon novatrice.

Allopneus.com est aussi une des entreprises les plus dynamiques dans l'univers du e-commerce se positionnant à la 10^{ème} place des sites marchands français (Etude Ecommerce Magazine 2016)

A noter qu'environ 1/3 du trafic total du site Allopneus.com se fait désormais sur smartphone, confirmant la forte montée en puissance du m-commerce également dans l'univers du pneumatique.

A PROPOS DES PRIX

La guerre des prix...

Si globalement l'ensemble des prix liés au secteur automobile augmente régulièrement, la très forte concurrence sur le marché du pneu tant au niveau des fabricants que des distributeurs fait baisser le prix sur les références les plus répandues. L'exemple le plus significatif est le 205/55R16 développé il y a 25 ans pour des modèles ultra-sportifs. Cette dimension équipe aujourd'hui la majorité des berlines moyennes et est devenue la dimension la plus populaire.

Mais l'évolution du parc automobile et la très forte progression des pneus de plus grandes dimensions et hautes performances compensent cette érosion du prix par l'amélioration du mix dimensionnel du marché. Le 17 pouces est désormais un standard et la tendance est au 18 pouces voire 19 pouces sur des voitures moyennes et au 20 pouces et plus sur les modèles supérieurs. Souvent surpris par les écarts de coût parfois considérables des pneus de leur nouveau véhicule par rapport à ceux de leur précédent, les automobilistes encore sont plus vigilants sur leur budget et multiplient les comparaisons de prix.

Dans cette situation de très forte concurrence entre les différents acteurs du marché, tous segments confondus, Internet est devenu l'outil référent pour comparer les produits et rechercher facilement les meilleurs prix et la disponibilité. Dans 88 % des cas, la motivation des internautes se rendant sur les sites de vente de pneus reste le prix (*source : Gipa 2014*).

Comment fait Allopneus.com pour être aussi compétitif ?

Pour 75% des acheteurs sur Allopneus.com, le prix est leur premier critère d'achat (*source Fianet 2016*) juste devant le choix et la disponibilité des produits (58%).

Le business modèle d'Allopneus.com est fondé sur le circuit commercial le plus court possible : acheter et approvisionner par quantités importantes directement auprès des producteurs mondiaux pour réaliser des économies de logistique et revendre directement au consommateur sans aucun intermédiaire. Le stockage est assuré sur des entrepôts situés en France, et appartenant au groupe pour encore mieux maîtriser les coûts et délais de livraison.

Ce circuit ultra-court permet de garantir en permanence les prix parmi les plus bas sur tous les segments du marché.

- Premium donnant accès aux hautes technologies et dernières innovations des grands manufacturiers mondiaux.
- Quality, deuxièmes marques de manufacturiers majeurs ou excellents manufacturiers challengers avec un positionnement qualité-prix offensif.
- Budget : pneus à bas prix soigneusement sélectionnés pour offrir le meilleur niveau de qualité possible aux prix les plus bas.

L'évolution du mix-produit va dans le sens d'Allopneus.com : plus les pneus sont grands et chers, plus l'écart de prix avec les offres traditionnelles est important, pouvant atteindre plusieurs centaines d'euros sur l'équipement complet d'une sportive ou d'un gros SUV. Sur les segments des pneus de grandes dimensions ou de hautes performances, cette compétitivité accrue se traduit par des performances commerciales bien supérieures à celles du marché, le site devenant de fait le spécialiste du pneu haut de gamme.

A PROPOS DE L'OFFRE

L'incroyable complexification de la demande...

Le nombre de références nécessaires pour équiper le parc automobile a augmenté de manière spectaculaire. C'est le résultat des exigences des constructeurs qui créent des dimensions nouvelles parfaitement ajustées au cahier des charges des véhicules, y compris chez des généralistes. On peut citer l'exemple étonnant du dernier Scenic, véhicule de grande diffusion à vocation familiale, équipé en 20 pouces étroit (195/55R20) sans alternative possible alors que la version précédente chaussait des dimensions classiques en 16, 17 ou 18 pouces.

Les marques premium vont jusqu'à apposer sur le pneu des marquages spécifiques à chacun de leurs modèles. On peut donc trouver chez un même fabricant, pour le même profil et les mêmes indices de charge et symboles de vitesse 5 ou 6 versions différentes garantissant le comportement optimal du véhicule correspondant.

S'y ajoutent la multiplication des profils été, hiver et désormais 4 saisons et la mise sur le marché de technologies spécifiques : tall and narrow, runflat, pneu autoréparant, réduction des émissions sonores, etc...

Comment Allopneus arrive t'il à offrir la gamme la plus large du marché ?

L'offre Allopneus.com est la plus complète du marché. Elle équipe quasiment tout ce qui roule : autos, motos, quads, poids lourds, engins agricoles et industriels avec plus de 20000 références disponibles en permanence ses plateformes.

Contrairement à un magasin traditionnel obligé de limiter ses partenariats, sa capacité de stockage donne à Allopneus.com une totale liberté dans la construction de son offre. Le site commercialise donc toutes les grandes marques sans exception, faisant appel en complément à des fabricants moins connus ou spécialistes pour répondre à toutes les demandes des consommateurs. Le dépannage fréquent de revendeurs à la recherche de pneumatiques spécifiques ou indisponibles chez leurs fournisseurs habituels met en évidence la qualité du stock à disposition.

Ne voulant négliger aucune niche du marché, Allopneus.com a même développé des gammes destinées aux véhicules de compétition et de collection depuis 1920.

Et la plus large disponibilité ?

La disponibilité est également un facteur important pour la satisfaction des clients.

Ainsi, Allopneus.com s'efforce de tenir en stock permanent des pneus rares, généralement introuvables sans délai dans les réseaux traditionnels, comme par exemple les pneus bénéficiant de labels constructeurs ou équipant les « supercars ».

Autre exemple, une alerte météo signalant des épisodes neigeux crée systématiquement une demande brutale à laquelle il faut répondre sans délai. Afin d'assurer la meilleure disponibilité, Allopneus gonfle son stock au début de la saison hivernale pour le porter à près d'un million de pneus. Situé en France pour assurer une livraison rapide, le dispositif logistique sera en mesure d'expédier, fin 2017, jusqu'à 50 000 pneus par jour.

A PROPOS DU SERVICE

Lever les réticences...

Les principaux freins à l'achat sur Internet sont les questions du montage des pneus et de l'aide au choix pour trouver le produit parfaitement adapté à son utilisation et au meilleur prix.

Sur ces 2 points Allo pneus.com apporte au consommateur des réponses claires et novatrices.

Comment Allo pneus.com a t'il résolu la problématique du service ?

Le pneumatique nécessite une intervention et un matériel professionnels pour être monté dans les règles de l'art afin d'assurer la sécurité de l'automobiliste.

Les pneus commandés sur le site peuvent être montés dans l'un des 6000 centres agréés. Ce maillage très dense offre une solution de montage à moins de 10 km de chez soi.

Mais c'est plus encore par une solution innovante que se distingue Allo pneus.com avec ses camionnettes atelier assurant le montage à domicile, sur le lieu de travail ou des vacances... couvrant aujourd'hui 90 % du territoire. Ce service inégalé séduit d'ailleurs les flottes, permettant une meilleure maîtrise des coûts et du temps.

Pourquoi Allo pneus est aujourd'hui le média « pneus » le plus puissant ?

Seul contact entre la voiture et la route, le pneumatique est l'équipement incontournable pour la sécurité. Au travers de sa position de leader, Allo pneus.com se donne la mission de diffuser en permanence des informations récentes et détaillées, indispensables au choix et à la bonne utilisation du pneumatique.

Pour aider le consommateur hésitant, le site dispose d'un service de conseil en ligne en temps réel via E-chat et d'un call-center recevant près de 500 000 appels par an.

Avec annuellement 27 millions de connexions et 1 million de visites sur son blog Chewing-Gomme, et au travers de sa présence sur les réseaux sociaux, Allo pneus.com est le 1^{er} média digital grand public du pneu en France, plus d'un acheteur français sur deux visitant le site avant d'acheter des pneumatiques.

Après une longue période d'observation et de mise à l'épreuve, Allo pneus.com ayant initialement fait l'objet de défiance, les manufacturiers ont bien compris l'incidence du Digital en terme d'achat, mais aussi son influence sur le consommateur (phénomène ROPO = Research Online, Purchase Offline). Prenant en compte la puissance du site, ils ont choisi de mettre en place une coopération marketing globale qui ne cesse de s'intensifier.

C'est donc dans ce contexte favorable, la montée en puissance d'Internet, une notoriété grandissante, le développement des marchés professionnels et des partenariats intelligents qu'Allo pneus.com peut envisager à court terme dépasser le seuil symbolique de 10% du marché.



Leader français de la vente et du montage de pneus

Créée en 2004, Allopneus.com est une société 100% française, dont le siège social est basé à Aix-en-Provence.

Allopneus.com propose le plus large choix de gammes du marché (pneus tourisme, utilitaires, 4x4, motos, quads, agricoles et poids lourds ainsi que jantes alu et jantes tôle). Les accords directs avec l'ensemble des manufacturiers d'envergure mondiale permettent de proposer des prix très inférieurs aux réseaux traditionnels.

Allopneus.com offre des solutions de montage pour tous les pneus (6 000 centres de montage de pneus agréés pour les pneus tourisme et un service exclusif de montage à domicile qui dessert aujourd'hui 90 % du parc automobile).

Le site dispose d'une plateforme logistique unique en France située à Oignies (62) qui permet de stocker 550 000 pneus dans plus de 20 000 références et d'expédier jusqu'à 25 000 pneus par jour. La première tranche d'une deuxième plateforme située à Valence (26) sera opérationnelle à l'automne 2017.

En 2016, le site a commercialisé 3,5 millions de pneus (toutes catégories confondues) se positionnant comme la première enseigne de vente de pneus en France.

Le site www.allopneus.com reçoit annuellement 27 millions de visites totalisant près de 140 millions de pages vues.