



Matthieu Brinon

Directeur Général Pirelli France

Horizon.S : Quel est votre bilan du partenariat 2019 ?

Matthieu Brinon : Nous sommes satisfaits de cette année 2019. Malgré un contexte économique délicat nous avons su développer nos positions et notre mix produit. Ces bons résultats sont dus à une conjonction de facteurs, parmi lesquels l'association des notoriétés des marques Point S et Pirelli mais également la solidité globale du réseau Point S qui permet à ses partenaires de continuer leur développement quelles que soient les conditions de marché. De manière plus concrète, le partenariat 2019, a permis à Pirelli

“Nous savons tous que le travail conjoint de nos équipes est un élément prépondérant au développement de nos deux marques..”

de poursuivre sa progression sur tous les segments pneumatiques en mettant en avant nos technologies (*Run Flat, Seal Inside et PNCs*), nos gammes de produits *Eté, All Season et Hiver (Cinturato, P Zero, Scorpion, & Carrier)* et la performance de nos services. Il faut également souligner la qualité des relations avec les équipes Point S et avec l'ensemble des adhérents. Une relation de confiance que nous avons tissée ensemble au cours des dernières années. Nous savons tous que le travail conjoint de nos équipes est un élément prépondérant au développement de nos deux marques. En résumé, le partenariat Point S nous permet de nous exprimer pleinement !

Horizon.S : Que représente Point S pour vous et quelle est votre vision de Point S sur le marché français ?

MB : Point S est un réseau historique du marché français. Une enseigne qui ne cesse de se développer de manière durable en apportant à ses adhérents un ensemble de services compétitifs mais également une image et une notoriété reconnues par les consommateurs. Par conséquent, faire partie de cette aventure pour Pirelli est un élément de première importance. À notre niveau, par nos équipes, nos produits et nos services nous contribuons au développement du réseau. Nous pouvons parler d'un développement réciproque avec l'enseigne, point central de la longévité de notre partenariat.

Point S est un réseau stratégique. L'indépendance qui caractérise nos deux entreprises est un point commun que nous nous efforçons de préserver au quotidien. Nous possédons un lien particulier entretenu par une relation spéciale qui va au-delà de notre marché local. Nous pouvons citer par exemple le marché italien où nos deux entreprises nourrissent une étroite relation. En conclusion, Point S est un acteur incontournable du marché français !

“Point S est un réseau historique du marché français.”

Horizon.S : Quelles seront les évolutions du partenariat 2020 ?

MB : L'année 2020 s'inscrit dans la continuité. Continuer à développer l'offre Pirelli avec un niveau d'exigence toujours plus élevé ! Une gamme complète, des produits demandés par les utilisateurs, des services dédiés aux adhérents, une disponibilité logistique reconnue et une marque à forte notoriété, voilà ce que nous continuons à proposer aux adhérents Point S.

Pirelli propose une très large gamme de pneumatiques pour répondre à tous les besoins, à chaque véhicule qui rentre dans un atelier Point S. Nous sommes reconnus pour les performances de nos pneus et leader sur les références avec marquages constructeurs (plus de 1 100 références été & hiver) et disposons d'un catalogue très complet pour tous les types de véhicules : de la citadine aux nouvelles générations de SUV, des voitures compactes aux berlines mais également des utilitaires aux véhicules haut de gamme. Notre catalogue produit couvre toutes les applications : Urbain, Touring, Sportif et Tout-Terrain.

En collaboration avec Point S nous avons mis tout en œuvre pour offrir au réseau de très bonnes conditions commerciales, garantissant aux adhérents une marge élevée tout en gardant un excellent taux de service. Au contact quotidien du réseau nous apprenons et essayons de retranscrire cette expérience dans notre Offre Globale.

Horizon.S : Quelles seront les évolutions pour Pirelli en 2020 ?

MB : Dans les premiers mois de 2020 nous lancerons le nouveau *Pirelli Cinturato P7*, un des fleurons de notre marque, historiquement reconnu sur le marché. Nous allons également étendre nos gammes *Cinturato All Season Plus (m+s)* et *Scorpion Verde All Season*. Une nouvelle technologie viendra renforcer notre offre : l'*ELECT™*. C'est la technologie Pirelli développée pour offrir un

large éventail d'avantages aux véhicules électriques. L'ELECT™ a pour caractéristiques techniques la faible résistance au roulement, la réduction du bruit, l'adhérence maximale et la tenue de route. Le marquage ELECT™ identifie les pneumatiques Pirelli spécialement conçus pour les Véhicules Electriques à Batterie (VEB) et les Véhicules Hybrides Rechargeables (VHR).

Parler produits équivaut à parler recherche et développement. C'est pourquoi nous ne pouvons oublier l'engagement de Pirelli en Formule 1 reconduit jusqu'en 2023 avec l'arrivée en 2021 des pneumatiques 18 pouces mais aussi notre accord de fourniture exclusive du Championnat de France FFSA GT4 SRO. À titre d'information Pirelli sera le fournisseur exclusif du Championnat du Monde des Rallyes FIA WRC pour la période 2021-2024 ! Pirelli maintient également ses engagements dans le secteur de la moto avec la fourniture exclusive du Championnat du Monde

Superbike FIM WSBK et garde une présence au sein du Championnat français, le FSBK. Un engagement permanent qui s'est concrétisé cette année par le titre de Champion du Monde d'Endurance FIM WEC avec le team SRC Kawasaki. Dernièrement nous poursuivons le développement de notre activité vélo en proposant des gammes *Route, Gravel, MTB* et *Urban*.

Horizon.S : Quel est votre message aux adhérents Point S ?

MB : Je profite de ces quelques lignes pour souhaiter à tous les participants un excellent Congrès 2020. Nous vous attendons sur notre stand pour échanger sur vos besoins et nos actualités 2020. Nous entamons notre sixième année de partenariat avec une ambition toujours intacte et la volonté de mettre les adhérents Point S au centre de notre dispositif ! ■



Dominique Monvoisin

Président Sonamia

Horizon.S : Quel est le bilan de votre partenariat avec Point S en 2019 ?

Dominique Monvoisin : 10 ans de partenariat où nous avons grandi ensemble, vous en nombre de points de vente, nous en gamme et en service. Cette année 2019 représente-t-elle l'âge adulte ? Nous avons élargi l'offre et la gamme ; les adhérents ont suivi et nous les remercions !

Horizon.S : Que représente Point S pour vous ?

DM : L'enseigne Point S pour nous c'est indépendance et détermination ; je reprendrais notre carte de Vœux « des Racines, une Histoire, Notre futur ».

“L'enseigne Point S pour nous c'est indépendance et détermination”

Horizon.S : Quel est votre vision de Point S sur le marché français ?

DM : La relation de proximité du réseau avec l'utilisateur final fait de Point S un acteur prescripteur donc un acteur incontournable de professionnels à l'écoute du marché.

Horizon.S : Quelles seront les évolutions de votre partenariat en 2020 ?

DM : Nos animations percutantes couplées à la SATISFACTION constante des adhérents seront le gage de nos succès communs.

“La relation de proximité du réseau avec l'utilisateur final fait de Point S un acteur prescripteur”

Horizon.S : Quelles sont les évolutions de votre entreprise et de vos produits ?

DM : Des moyens au service des adhérents :

- Mise en place du supply chain
 - Dématérialisation documentaire
 - Un stockage qui va passer dans l'année de 36 000 m² à 48 000 m² = +12 000m²
 - Cela doit nous permettre d'accélérer des produits plus discrets ou saisonniers comme Roue complète remorque bagagère, pneus gardens & quad & bien sûr notre gamme de G.C qui s'élargit.
- Cela me permet de vous présenter nos VŒUX « santé, prospérité, marge ». ■