

BestDrive se rend visible des pros ainsi que des flottes VL et PL

mardi, 26 novembre 2019

En octobre et novembre 2019, le réseau BestDrive a su occuper le terrain pour faire connaître son maillage, ses services et ses solutions pour les professionnels de l'entretien des véhicules légers et ceux du monde du transport. Entre son stand sur Equip Auto et sa communication en marge de Solutrans, l'enseigne appartenant au groupe Continental avait des choses à dire cet automne.



stand BestDrive sur Equip Auto 2019.

Le

Certes, il aura fallu être attentif au panneau orange et noir de son stand, situé quelque peu décalé par rapport à l'entrée du Hall 1 du Parc des Expositions de la Porte de Versailles, à Paris, pour ne pas manquer BestDrive sur l'édition 2019 d'Equip Auto. Le réseau initié par le groupe Continental était pourtant bien présent sur le salon national de la rechange et des services de l'automobile.

Mais une fois sur place, l'enseigne avait fait ce qu'il fallait pour retenir l'attention : simulateur de conduite pour tester l'adhérence des [pneus BestDrive](#) -récemment enrichis de 43 nouvelles [dimensions hiver](#)- sur route sèche, humide ou enneigée, présentoirs divers permettant de montrer les gammes de pièces et les prestations réalisées dans le réseau... Et même la présence de son P-dg, [Jean-Marc Assael](#),

venu pour appuyer les arguments techniques et commerciaux dont ne manquent pas les plus de 220 points de vente à la marque répartis dans l'Hexagone.

Atteindre les 400 centres BestDrive à terme

Le dirigeant de l'enseigne ne s'en cache pas : à terme, c'est le chiffre de 400 centres que BestDrive vise. *«La force de nos agences est de pouvoir s'appuyer sur le soutien et l'offre du groupe Continental, en termes de référencements, de maîtrise des technologies, de compétences et de savoir-faire, reconnaît Jean-Marc Assael. Autant d'armes qui peuvent convaincre des prospects [d'entreprendre en franchise](#) avec nous»,* ajoute-t-il, BestDrive souhaitant se départir quelque peu de son image de réseau succursaliste pour continuer à s'ouvrir aux entrepreneurs indépendants, qui ne représentent encore que 10% du réseau.

D'ailleurs, deux commerciaux BtoB du réseau étaient en permanence sur le stand BestDrive d'Equip Auto 2019 pour démontrer la pertinence de l'offre de services du réseau à l'attention des clients professionnels. Le réseau qui se dotera en 2020 d'un DMS en propre, actuellement en phase de test en France mais déjà déployé dans certains centres européens. *«Le marché évolue : la courbe des usages particuliers baisse, celle des usages professionnels augmente, de par le développement de la location longue durée (LLD), du car-sharing, etc., affirme Jean-Marc Assael. Nous faisons actuellement notre mue sur le marché BtoB VL, en développant notamment l'activité entretien mécanique.»*

Déploiement facilité avec les véhicules-atelier



J.-M. Assael, P-dg de BestDrive.

Pour répondre aux besoins des flottes, notamment, BestDrive met en avant sa capacité d'intervention délocalisée, avec 500 véhicules-atelier dans tout son réseau. En outre, depuis l'an dernier, l'enseigne a

considérablement développé ses solutions pour les flottes : outil de gestion de parc, tablettes de diagnostic pour l'ensemble des centres, facturation unique...

Jean-Marc Assael s'en félicite : *«notre chiffre d'affaires grands comptes connaît une progression à deux chiffres, notamment au travers de FleetPartner»*, cette structure commune à BestDrive, [Eurotyre](#) et [Feu Vert](#), dédiée à la gestion de flottes. *«Avoir FleetPartner derrière nous permet de convertir des flottes professionnelles locales en clientes et de les faire entrer dans le contrat-cadre»*, ajoute-t-il. Toutes peuvent ainsi être servies de la même manière par l'un ou l'autre des trois réseaux.

Pour la gestion de flottes poids lourd aussi, BestDrive a les solutions. L'enseigne n'était peut-être pas présente sur Solutrans 2019, qui s'est tenu du 19 au 23 novembre dernier à Eurexpo Lyon, mais elle ne s'est pas gardée de communiquer en marge de celui-ci, loin de là. En effet, BestDrive rappelle être capable d'offrir à ses clients un large choix de pneumatiques et de pièces techniques, ainsi qu'une palette complète de prestations sur-mesure et de services de dépannage pour chaque type d'activité : transport de personnes ou de marchandises au niveau régional, national ou international.

Une gestion de parc garnie de services

La prestation gestion de parc inclut le suivi du parc, la définition du planning d'interventions (dont le renouvellement des pneumatiques), le dépannage d'urgence et la remise d'un compte-rendu détaillé après chaque visite. Pour ce qui est du poste pneumatiques, l'activité d'origine de BestDrive, ses centres PL proposent aussi bien mise pression que permutation et retour sur jante, sans oublier le recreusage, la géométrie et la réparation. Ainsi que le rechapage, naturellement, BestDrive détenant notamment [deux sites de production](#) dédiés.

Par ailleurs, le réseau BestDrive comprend 20 centres agréés pour les services liés à la chronotachygraphie, aux limiteurs de vitesse et aux éthylotests anti-démarrage. Enfin, BestDrive a également veillé à la digitalisation du suivi de flotte. Les gestionnaires de parc sont équipés de tablettes dotées de l'outil FleetFox, spécialement développé par BestDrive pour optimiser le suivi des flottes. Il permet de communiquer directement aux techniciens la liste des travaux à effectuer sur chaque véhicule par ordre de priorité et d'envoyer un reporting complet au client après chaque visite. Ainsi, sur le marché BtoB, en VL comme en PL, BestDrive dispose de nombreuses armes pour s'imposer comme l'un des réseaux-phares de l'année 2020.



BestDrive dispose, dans son réseau, de quelque 500 véhicules-atelier.

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite