

## ContiTrade : le réseau BestDrive se "francise"

jeudi, 12 mars 2015



Agence BestDrive de Pezenas

**BestDrive est le nouveau réseau de ContiTrade (groupe Continental AG) en France dédié aux pneumatiques et à l'entretien courant. Comptant dès son lancement 230 points de vente, il entend s'affirmer sur le terrain de la clientèle particulière mais aussi et surtout professionnelle...**

BestDrive est depuis le 1<sup>er</sup> janvier dernier le nom commercial du nouveau réseau de pneumaticiens de ContiTrade, unité commerciale de la division pneumatique du groupe Continental. Déjà présent dans 15 pays européens (mais aussi l'Afrique du Sud), il compte 1 500 centres de services dont 750 en propre).

Si le nom est nouveau pour le marché français, il est en revanche constitué de points de services qui le sont moins : après la décision prise en 2009 de constituer un réseau, ContiTrade rachète l'année suivante le groupe Ripa Pneus, qui compte 10 points de vente situés en Auvergne et en Rhône-Alpes ; l'année d'après (2001), ContiTrade prend une participation dans le groupe Alençon pneus et ajoute ainsi 45 points de vente implantés sur le quart Nord-Ouest de l'Hexagone.

En 2013, c'est au tour de l'enseigne DK Leclerc et ses 55 points de vente d'être rachetés, permettant au manufacturier de couvrir le Nord et l'Est de la France. Dernière étape en date et non des moindres : le rachat en 2014 de l'ensemble de plus de 110 points de vente du groupe Massa, permettant au manufacturier de s'ancrer un peu plus en Rhône-Alpes, mais également dans le Sud-Est de l'Ile-de-France. De ces différentes opérations de croissance externe est donc né BestDrive...

**Enseigne neuve, expérience affirmée**

Signalons en préambule que l'arrivée en France de BestDrive n'impacte en rien le devenir de son "cousin" Eurotyre, réseau d'indépendants comptant environ 170 points de ventes mais qui lui est rattaché ContiClub (division pneumatiques pour l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique de Continental AG). C'est une première différence, mais une différence de taille entre les deux réseaux : lorsque BestDrive s'appuie sur 230 points de service en propre, Eurotyre est exclusivement composé d'indépendants. Mais il s'agit de 230 points de vente préexistants, dont les collaborateurs disposent d'une expérience parfois longue de plusieurs dizaines d'années.

Et BestDrive entend s'appuyer sur ces compétences pour proposer toute la palette de prestations traditionnellement effectuées : pneumatique bien sûr mais aussi entretien courant des véhicules (prestations autour de la roue, vidange, échappement, etc.). Dans ce cadre, les pneumatiques du géant allemand ne devraient être les seuls à bénéficier du réseau : si elles ne sauraient à elles seules constituer un catalogue exhaustif, les pièces de rechange produites par Continental (ATE en freinage, Contitech pour les courroies, etc.) seront sans nul doute elles aussi "poussées" vers le consommateur automobiliste... Reste que, selon Arnaud Lagandré, directeur de BestDrive pour la région Europe du Sud-Ouest, *«le pneumatique est et demeure notre cœur de métier ; la diversification restera de la diversification»*.

S'adressant tout autant aux clientèles des particuliers comme des professionnels, cette dernière retient tout particulièrement l'attention d'Arnaud Lagandré. Il faut dire que les  $\frac{3}{4}$  du réseau proposent une activité PL/génie civil/agricole... Dans ce cadre, les services proposés à cette clientèle spécifique iront jusqu'aux outils de reporting, au suivi de performances des parcs PL et à la facturation centralisée en passant par les prestations type chronotachygraphe numérique, ou intervention sur parc via des ateliers mobiles.

### **Priorité à l'harmonisation**

C'est d'ailleurs le premier des chantiers, qui doit s'étaler sur le premier semestre 2015. La mise aux normes graphiques –qui s'inspire des couleurs orange et noir de Continental AG et qui met en avant les activités du centre à travers des pictogrammes évocateurs– des 230 sites que compte le réseau. Déjà 70 points de vente ont adopté les nouvelles couleurs. *«A cette harmonisation des couleurs de l'enseigne s'ajoute également une homogénéisation des pratiques managériales et commerciales dans chacun des centres, et donc un gros travail de formation pour faire des responsables de centres de vrais gérants, afin que les points de vente puissent être considérés chacun individuellement comme centre de profit»*, précise en outre le directeur. Une harmonisation informatique est également en cours avec la mise en place nationale d'un ERP commun à des entreprises qui utilisaient jusqu'ici des solutions différentes.

Il faudra ensuite insister sur la communication et faire connaître cette nouvelle enseigne. BestDrive, première enseigne de pneumatiques née au XXI<sup>e</sup> siècle, entend donc surfer sur les médias d'aujourd'hui : site internet ([www.bestdrive.fr](http://www.bestdrive.fr)) recensant chaque site avec, pour chacun, leurs activités ; création d'un blog baptisé BestBlog (présence sur les réseaux sociaux type facebook, twitter, youtube, google+...) L'enseigne sponsorise par ailleurs le championnat de France de Drift (FFSA) ainsi que le pilote David Casteu (participant au Paris Dakar 2015 et premier Français au classement moto). Elle n'en oublie pas ses racines, avec le maintien des initiatives réalisées en local dans la vie associative sous l'ère ante-BestDrive !

Enfin, il faudra peaufiner son implantation : mailler la zone blanche du quart Sud-Ouest de la France apparaît comme une condition sine qua non à la signature de contrats grands comptes (flottes VP et PL), la clientèle professionnelle étant présentée comme très importante pour l'activité des points de vente du réseau. En la matière, Arnaud Lagandré ne souhaite toutefois pas confondre vitesse et précipitation, et mise avant tout sur le qualitatif plutôt que le quantitatif. Son développement pourra s'opérer à l'avenir par le biais de la franchise. Avec d'ores et déjà un affilié en Franche Comté. Le profil recherché ? «*Des entrepreneurs multisites ayant de préférence une activité VI*», annonce le directeur réseau. Avis aux intéressés...

---

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite