

## Equip Auto – SiliGom, Eurotyre et BestDrive forment le réseau FleetPartner

jeudi, 22 octobre 2015

Les deux réseaux de pneumaticiens indépendants que sont SiliGom et Eurotyre et l'enseigne de réparation succursaliste BestDrive mettent leurs forces en commun dans un réseau nommé FleetPartner. Entièrement au service des flottes professionnelles, tous types de véhicules confondus, les centres FleetPartner sont appelés à fournir toutes prestations entourant le pneumatique, bien sûr, mais aussi des opérations d'entretien, de mécanique et de télématique.



*De gauche à droite : le directeur général de SiliGom, Olivier Pasini, le directeur du développement d'Eurotyre, Lionel de Septenville, et le président de BestDrive, Serge Bonnel.*

«Le plus gros réseau français au service des pros.» Voilà comment FleetPartner se présente alors que [BestDrive](#), Eurotyre et [SiliGom](#) viennent tout juste de lui donner naissance. Ensemble, les trois enseignes revendiquent en effet plus de 2 400 points de service en Europe, la France n'arrivant même qu'à la troisième place des pays couverts avec quelque 550 points de vente. L'Espagne (600 sites) et surtout l'Allemagne, avec 900 points de vente, occupent les deux places du podium FleetPartner.

L'Allemagne n°1 : une logique implacable si l'on considère que BestDrive, réseau succursaliste

d'entretien mécanique présent depuis plusieurs années en Espagne et depuis seulement [cette année](#) en France, est propriété du manufacturier allemand Continental. Tout comme l'enseigne Eurotyre, même si les professionnels qui disposent du panneau sont tous des entrepreneurs indépendants. Au nombre de 171 en France, plus de 50% des sites travaillent déjà le produit industriel et Eurotyre vient de se doter d'un nouveau site web dédié aux clients professionnels. Des trois initiateurs de FleetPartner, seul SiliGom n'est pas lié à "Conti", mais lui aussi pousse l'activité BtoB (de pro à pro) de ses 166 adhérents (pour 171 sites) et co-actionnaires de la société.

### **EuroGom déserté ?**

Eurotyre, SiliGom, deux enseignes qui font pourtant partie depuis plus de dix ans, avec [Côté Route](#), du réseau [EuroGom](#), lequel est déjà consacré au service des flottes VL, VUL, PL et agri-agro. Mais visiblement, la mayonnaise stratégique ne semble plus vraiment prendre entre le très succursaliste Côté Route et les entreprises indépendantes qui constituent les effectifs d'Eurotyre et de SiliGom. *«Eurotyre et SiliGom vont se désengager progressivement d'EuroGom»*, affirme Lionel de Septenville, directeur du développement d'Eurotyre.

*«Mais nous ne casserons pas les contrats, nous irons jusqu'à leur terme et ne les renouvellerons pas»*, précise [Olivier Pasini](#), directeur général de SiliGom. Les esprits taquins pourront souligner que BestDrive, comme Côté Route, est un réseau de succursales, mais la parenté avec Continental, qui place BestDrive et Eurotyre dans la même famille, devrait contribuer à une stratégie des accords grands comptes et du commerce BtoB.

### **Structure dédiée**

Plus jeune que les deux réseaux de pneumaticiens qui l'accompagnent dans l'aventure FleetPartner, mais s'appuyant sur le savoir-faire hérité des réseaux (Massa Pneus, Ripa Pneus, DK Leclerc...) rachetés par ContriTrade, la filiale retail de Continental, BestDrive, présente aussi des compétences dédiées aux véhicules professionnels, puisque sur les 224 points de vente que compte l'enseigne, 128 savent autant travailler le pneumatique VL que PL et 13 sont entièrement consacrés aux véhicules industriels. Au total, 22 sont homologués pour le suivi chronotachygraphique et 43 proposent de la mécanique PL en plus de leurs prestations autour du pneu.

Pour servir ses ambitions, FleetPartner dispose d'une structure administrative et commerciale dédiée. Le comité de pilotage, composé des trois têtes de réseau –Serge Bonnel, président de BestDrive, Lionel de Septenville, directeur du développement d'Eurotyre, et Olivier Pasini, directeur général de SiliGom– impulsera la stratégie du réseau et un directeur commercial sera chargé de l'opérationnel. Sous ses ordres, deux *key account managers*, autrement dit des responsables grands comptes, travailleront avec une structure administrative et superviseront une centaine de commerciaux spécialisés dans l'industriel, le PL, l'agro-industriel et le génie civil.

### **Savoir-faire et potentiel affirmés**

Déterminé à conquérir de nouveaux clients en grand nombre sur le secteur professionnel, Fleetpartner développe un ensemble de services très large. Facturation électronique centralisée, statistiques et reporting, connexion avec Epyx, fournisseur de solutions e-commerce destinées aux flottes, accords

nationaux, gardiennage de pneus hiver, outils de géolocalisation, assistance dépannage 24h/24 et 7j/7, suivi de parc PL centralisé, optimisation des coûts, études de rentabilité, offres commerciales sur mesure...

Si le diagnostic, l'entretien courant et les prestations mécaniques sont en plein développement dans les centres des trois enseignes qui composent le réseau FleetPartner, le pneumatique reste son business n°1. Et les trois membres du comité de pilotage voient grand, en termes de potentiel : 2,6 millions de pneus tourisme destinés aux flottes de VL et de VUL, 300 000 pneumatiques PL et plus de 80 000 pneus agri-agro.

Bref, un savoir-faire qui devrait séduire de nombreux gestionnaires de flottes. Et que les flottes ayant une activité internationale se rassurent : avec déjà plus de 2 400 points de service en Europe –Allemagne, Espagne, France, Autriche, Norvège et, bientôt, République Tchèque et Slovaquie– la capacité de FleetPartner à servir ses clients sur les axes routiers en direction de l'Europe du sud, du nord ou de l'est est assurée. Nul doute que le réseau devrait s'attaquer à d'autres pays dans les années à venir.



---

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite