

## Eurotyre ContiClub se dit confiant pour l'avenir

jeudi, 29 avril 2021

**En 2020, en recul de 9,8 % en volume par rapport à 2019, Eurotyre ContiClub limite la casse face à un marché à -14,6 %. Pour ses 10 ans, le réseau affiche ses ambitions de croissance et reste optimiste. Digitalisation, politique commerciale forte et solutions marketing au local sont au cœur de sa stratégie.**



*Photo : Eurotyre Corte*

Le réseau Eurotyre ContiClub, membre du groupe Continental, fête son 10ème anniversaire. Malgré la crise actuelle, l'opérateur souhaite poursuivre sa croissance. Pour cela, il travaille sur les besoins futurs de ses clients, par exemple en faisant progressivement monter en compétence ses centres dans la prise en charge des véhicules électriques et hybrides particuliers ou des flottes de VUL des professionnels.

Eurotyre ContiClub ambitionne aussi de renforcer son maillage hexagonal. En février 2021, il comptabilisait 212 points de vente, ce qui le place dans le Top 3 des réseaux indépendants. D'ici à la fin de l'année 2021, il espère atteindre les 220 adhérents. Parmi les ambitions du réseau, il y a aussi la volonté d'accélérer la digitalisation des points de vente et de confirmer les bons résultats obtenus sur le poids lourd et l'agricole. L'activité VL et VUL reste un axe de développement fort des prochaines années.

*« 2021 est une année charnière pour le réseau Eurotyre ContiClub. Nous avons connu dix ans de croissance progressive et de développement, qui nous ont conféré une résistance importante dans la crise*

*par rapport au marché, explique Franck Mathieu, directeur de l'enseigne. Covid oblige, nous avons présenté, à distance et de manière simultanée à tous nos adhérents, un plan de développement résolument optimiste, mais réaliste. L'ensemble du réseau a été interrogé individuellement afin de tenir compte de toutes les réalités terrain et de faire remonter les informations pour adapter notre stratégie ».*

#### **Esprit de partage et d'échange**

Pour accompagner ses adhérents, le réseau Eurotyre ContiClub veut mettre l'accent sur la formation, les aides pour l'investissement de matériel numérique et la mise en place du devis en ligne. Sont également prévues la mise à disposition de nouveaux outils : plateformes marketing web, intranet, etc. Des visites digitalisées optimisées et efficaces, suivies de visites physiques des conseillers réseau seront mises en place, ainsi que la possibilité de gérer la visibilité en ligne, l'e-réputation et la communication locale via Google My Business.

Eurotyre insiste aussi sur le conseil sur la gestion juridique et économique du centre, par le biais du Syndicat des Professionnels du Pneu (SPP), et sur l'aide financière pour les campagnes d'adressage BtoB : e-mailings ciblés, sms et lead commerciaux. « *La force d'Eurotyre réside dans la proximité, nos centres sont très majoritairement basés dans des zones périurbaines et sont ancrés dans le tissu économique local. C'est cet esprit de partage et d'échange que nous souhaitons insuffler dans le développement de notre réseau. Cela passe aussi par le numérique qui permet d'étendre virtuellement ce lien pour venir informer, rassurer et conseiller le client depuis le confort de son logement* », conclut F. Mathieu.