

Communiqué de presse

Paris, le 16 octobre 2015

En 2009, le **Groupe Continental AG** part d'un constat simple : la quasi-totalité des manufacturiers dispose en France de réseaux de distribution lui permettant de diffuser leurs produits sur le marché. Quant aux autres distributeurs, ce sont des revendeurs indépendants regroupés ou non en réseaux.

En 2010, le Groupe Continental AG décide donc de déployer progressivement ContiTrade, l'une des unités commerciales de la division « Pneumatiques », sur le territoire français. En effet, ContiTrade, qui est **l'organisation de Continental AG pour les activités de distribution de pneumatiques et services automobile en Europe** est, déjà à cette époque, implantée dans de nombreux pays (Allemagne, Italie, Espagne, etc.).

Cette stratégie se traduit par plusieurs opérations de croissance externe :

- Reprise de **RIPA pneus** en 2010 (10 points de vente en Auvergne et Rhône-Alpes) ;
- Reprise des centres **SUPER-pneus** en 2011 et 2015 (45 points de vente en Picardie, Normandie, Bretagne, Pays de la Loire et Centre) ;
- Reprise des enseignes **DK pneus et Leclerc pneu** en 2013 (55 points de vente et/ou ateliers dans le Nord et l'Est de la France) ;
- Reprise de **MASSA pneus** en juillet 2014 (plus de 110 points de vente), lequel avait déjà intégré **Relais Pneus, Godignon** et **Vaysse pneus**. MASSA pneus est implanté dans le Sud-est, en Ile-de-France et en Rhône-Alpes.

Cette dernière opération permet de densifier sensiblement le maillage territorial qui présente alors une taille suffisante pour justifier le lancement d'un réseau à part entière.

Depuis le 1^{er} janvier 2015, **ContiTrade France** a donc décidé de regrouper l'ensemble de ces structures et les enseignes qu'elles comportent sous la bannière « BestDrive ».

Le réseau comprend actuellement **plus de 230 points de vente** répartis sur l'ensemble du territoire français.

Il compte également 3 sites de rechapage de pneumatiques poids lourds, utilitaires et industriels situés à Bayeux (14), Colmar (68) et Grasse (06).

Le réseau BestDrive comprend des centres dédiés à l'entretien des véhicules de tourisme (voitures, camionnettes, 4x4, deux-roues et quads), mais également à l'entretien des véhicules industriels, avec notamment de véritables pôles de mécanique poids lourd et de services experts, comme la chronotachygraphie.

Chaque centre BestDrive est doté d'un logo permettant de savoir s'il s'adresse :

- Aux particuliers
- Aux professionnels

Les deux logos peuvent être apposés simultanément, montrant le caractère multi-métier du centre.

La gamme professionnelle est scindée en plusieurs segments de clientèle :

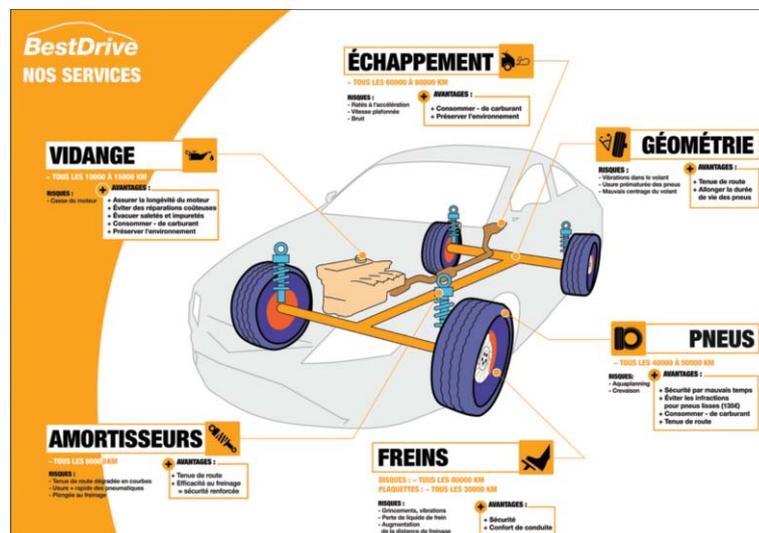
- Le transport routier (marchandises et voyageurs)
- La manutention
- Le génie civil
- L'agriculture
- Les flottes



L'offre de produits et services

Le réseau BestDrive est à même de proposer :

- La **vente de pneumatiques** toutes marques, toutes gammes et tous modèles, avec les services associés (et notamment l'assistance dépannage en France et à l'international, 24h/24h et 7j/7j).
- L'ensemble des **services liés au pneumatique** et à l'entretien des véhicules (VL et PL) : freins, vidange, diagnostic électronique, géométrie, parallélisme, suspensions, amortisseurs, batterie, climatisation, échappement, préparation au contrôle technique, tests d'émission de pollution, boutique d'accessoires, etc.
- L'intégration, pour les professionnels, de toutes les **technologies actuelles** déployées dans les poids lourds et autocars : chronotachygraphie numérique, limiteurs de vitesse, installation de systèmes électroniques tels que le TPMS (contrôle de la pression), EAD, etc.



Le site Internet BestDrive recense tous les points de vente (<http://www.bestdrive.fr/centres.html>). Il permet de consulter, pour chacun d'entre eux, une fiche détaillée reprenant l'ensemble des offres et services proposés.

Les « engagements » BestDrive

L'un des piliers de la marque « BestDrive » est de développer des relations durables avec ses clients grâce à une large offre de services et d'engagements :

- **Pour les clients particuliers** : assurance pneu (réparation, renouvellement, etc.), solutions de financement, vente en ligne de pneus sur le site internet (à venir).

- **Pour les clients professionnels** : prise de rendez-vous adaptée aux contraintes de chaque client, solutions de financement spécifiques, outils de reporting, facturation centralisée, contrats de service, ateliers mobiles.

- **Pour les flottes** : suivi de performances des parcs poids lourds avec les outils informatiques spécifiques Fleet Fox et Fleet Partner. ContiTrade a d'ailleurs signé un accord de partenariat avec EPYX, une centrale de trading regroupant les principaux financeurs et gestionnaires de flottes automobiles.

BestDrive s'associe à Eurotyre et Siligom pour former Fleet Partner

Afin de développer ses services BtoB, BestDrive met à contribution l'ensemble de ses points de vente (dont 22 homologués chronotachygraphie) et ses véhicules mobiles pour former le réseau Fleet Partner aux côtés des enseignes Eurotyre et Siligom.

L'enseigne fait désormais partie du plus grand réseau français de distribution de pneumatiques et d'entretien automobile à destination des professionnels.

FAITS ET CHIFFRES

BestDrive

Enseigne de ContiTrade, réseau de distribution de Continental AG

Plus de 230 points de distribution en France (1 500 en Europe répartis dans 15 pays différents)

2 200 collaborateurs en France (6 000 en Europe)

300 millions d'euros de CA attendus en 2015 (1 milliards d'euros en Europe)

VL (voiture, camionnette, 4x4) : 5 millions de pneus vendus en Europe

PL : 0,5 million de pneus vendus en Europe

Président : Serge Bonnel