

/// COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Le 16 février 2026

First Stop dévoile ses ambitions pour son réseau d'adhérents

Les responsables des 215 centres First Stop adhérents étaient réunis à Riga, fin janvier, pour échanger sur les meilleures pratiques et le développement du réseau. A cette occasion, l'enseigne a confirmé sa dynamique de croissance et rappelé les fondamentaux de sa stratégie de développement pour 2026.

Un bilan 2025 positif pour le réseau First Stop



Lors de sa convention 2026, le spécialiste des pneus, de l'entretien et de la réparation des véhicules VL et VI pour les particuliers et les professionnels a dressé un bilan positif de l'année qui vient de s'écouler. Parmi les temps forts qui ont marqué 2025, First Stop mentionne l'arrivée de quinze nouveaux contrats d'adhérents. Ils rejoignent un réseau soudé, à l'écoute avec un accompagnement dédié individuellement et à travers les réunions régionales et les commissions VL et VI organisées en 2025.

Outre l'augmentation du nombre de centres, First Stop rappelle que son réseau d'adhérents est également porté par le nouveau contrat de franchise de l'enseigne. Lancé en début de 2025, ce nouveau contrat est plus attractif en valorisant les bénéfices à devenir adhérent de l'enseigne. Près d'un an après son arrivée, celui-ci continue de faire ses preuves : First Stop a su trouver un juste équilibre entre une proposition de valeur renforcée, le développement de la rentabilité des centres et le maintien d'une autonomie forte de l'adhérent.

Une politique d'achats au service de la performance du réseau

Pour soutenir le développement de son réseau, le spécialiste a également renforcé une politique d'achats dynamique via sa « place de marché », Autoprocure. En 2025, son utilisation par les adhérents a bondi de 50%, preuve de la facilité d'utilisation et de son apport à la rentabilité des adhérents.

First Stop a également référencé de nouveaux fournisseurs tels que Exadis et Kumho Tire, l'un spécialiste des pièces de rechange automobiles et utilitaires, et l'autre, fabricant et distributeur international de pneumatiques.

En parallèle, First Stop confirme également une progression de 7 % des achats réalisés auprès de ses fournisseurs prioritaires, montrant un réseau soudé et fidèle autour des priorités de l'enseigne.



First Stop & Côté Route sont des acteurs majeurs du pneumatique (Tourisme, Camionnette, 4x4, Moto, Poids Lourds, Agraire, Manutention et Génie Civil), des services associés et de l'entretien réparation VL et VUL (freins, vidange, révision, climatisation, amortisseurs, ...). First Stop & Côté Route comptent en France près de 370 points de vente, et s'appuient sur un réseau mixte avec des points de vente intégrés (filiales à 100 %) et des points de vente franchisés indépendants, liés à l'enseigne via un contrat de franchise. Proximité, expertise, et réactivité sont les maîtres-mots de ce réseau.

/// COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Le 16 février 2026

Par ailleurs, 2025 restera une année réussie grâce au lancement du e-commerce, qui génère jusqu'à 3% de chiffre d'affaires additionnel par centre via la vente de pneumatiques et services en ligne.

Cinq piliers pour conforter la croissance en 2026

Pour l'année 2026, outre l'accentuation de sa stratégie achats, First Stop mise sur le développement de l'activité industrielle et l'expansion de son réseau. Cette stratégie repose sur cinq piliers complémentaires :

- Continuer à concentrer les achats vers des fournisseurs prioritaires, notamment Bridgestone. En 2026, l'enseigne va également rendre son système de bonus encore plus attractif, en rémunérant les achats réalisés par les centres et aussi leur progression, et en incluant plus de fournisseurs.
- Générer plus de trafic en points de vente, grâce au marketing digital. First Stop peut compter sur sa stratégie e-commerce déjà en place, et sur un marketing automatique et prédictif pour augmenter le chiffre d'affaires de ses adhérents.
- Accélérer l'activité B2B à destination des flottes. Grâce à Eurofleet, la filiale dédiée aux flottes, First Stop peut mettre en avant la connexion à un réseau de 900 points de vente en France. Celui-ci a été porteur d'une croissance solide avoisinant les 10% en 2025.
- Développer l'activité industrielle (agricole et poids lourd) en renforçant sa dynamique en concertation avec les adhérents.
- Augmenter le recrutement de nouveaux adhérents. L'enseigne peut compter sur son équipe en place, et sur ses adhérents satisfaits qui se trouvent les mieux placés pour coopter de nouveaux centres.

Enfin, grâce à une stratégie établie sur ces cinq piliers, First Stop affiche des objectifs élevés pour 2026 : « *First Stop continue de s'engager pour accompagner avec succès la croissance des centres et leur rentabilité* », indique Alejandro Ganzarain, directeur du réseau adhérents de First Stop « *Nous gardons en ligne de mire l'expansion de notre réseau et ambitionnons d'accueillir plus d'une trentaine de centres d'ici la fin de l'année, pour passer le cap des 250 adhérents orientés VL et aussi VI* », conclut-il.

Lien pour télécharger le visuel : [ici](#)



First Stop & Côté Route sont des acteurs majeurs du pneumatique (Tourisme, Camionnette, 4x4, Moto, Poids Lourds, Agraire, Manutention et Génie Civil), des services associés et de l'entretien réparation VL et VUL (freins, vidange, révision, climatisation, amortisseurs, ...). First Stop & Côté Route comptent en France près de 370 points de vente, et s'appuient sur un réseau mixte avec des points de vente intégrés (filiales à 100 %) et des points de vente franchisés indépendants, liés à l'enseigne via un contrat de franchise. Proximité, expertise, et réactivité sont les maîtres-mots de ce réseau.