



Communiqué de presse

Paris, le 2 juillet 2026

BestDrive France déploie un nouveau modèle 100% franchise aligné avec ses ambitions européennes

Suite à la vente récente des activités de services et de distribution intégrés, BestDrive France achève la transformation de son modèle économique. Cette transaction induit en effet un passage d'une structure de distribution hybride à un réseau entièrement franchisé offrant de nombreux avantages, aussi bien à ses membres qu'à ses clients particuliers et professionnels.



Le réseau de pneumaticiens BestDrive passe désormais d'un modèle mixte succursales/franchisés à un modèle 100% franchise assez unique. Toutefois, cet ADN franchisé ne date pas d'hier puisque, historiquement, Continental a recensé son premier franchisé sur le marché allemand en avril 1988.

Un groupe bénéficiant d'une belle dynamique en Europe et en France

Le réseau ContiTrade, dont est issu le réseau de distribution BestDrive, se compose de plus de 2.100 points de vente en Europe. Présent dans 16 pays, le groupe englobe 85% de franchisés et enregistre une croissance justement portée par le développement de la franchise. Preuve en est son essor de +15% sur les cinq dernières années, et même +48% sur la décennie.

Au sein de ce marché européen, la France occupe quant à elle la première place en nombre de points de vente franchisés pour le groupe Continental avec plus de 440 points de vente dont 210 sous l'enseigne BestDrive. Implanté sur le territoire tricolore depuis 2015, BestDrive France affiche une orientation de son activité très BtoB (60% contre 40% de particuliers) et une forte dominante industrielle ciblant les poids lourds, le génie civil, l'agricole et la manutention.

Labellisé « Enseigne responsable » depuis 2020 et nommée « Meilleure enseigne Capital » en 2025 et 2026 dans la catégorie des champions du transport et « centres auto, garages, pneumatiques », le réseau BestDrive a également fêté ses 10 ans de présence en France en 2025. Il s'offre, à cette occasion, un renouveau organisationnel ayant pour principal but la satisfaction de ses clients mais aussi de ses franchisés.

Une stratégie centrée autour du pneumatique

Alors que les flottes et les transporteurs ont actuellement à faire face à de nombreuses problématiques, de l'incertitude économique à la pression d'attentes opérationnelles accrues en passant par un besoin de réassurance de la part des prestataires, BestDrive met l'accent sur un poste de dépenses crucial pour les professionnels : le pneumatique.

Son impact est en effet considérable puisqu'il représente jusqu'à 49% des coûts d'exploitation d'une flotte industrielle. Des pneus bien optimisés réduisent ainsi la consommation de carburant ou encore l'empreinte environnementale tout en participant au confort de conduite et à la sécurité des chauffeurs poids lourds. Acteur majeur de la vente de pneumatiques et des services, le réseau BestDrive déploie donc une gamme de produits toutes saisons, produite en Europe, ainsi que des solutions associées à destination des clients professionnels, afin de répondre au moindre besoin de ses clients BtoB.

Le réseau BestDrive bénéficie de marques exclusives. Une gamme complète de pneumatiques BestDrive pour véhicules légers et utilitaires légers, assurés gratuitement pendant un an pour les clients particuliers et professionnels. La gamme de pneumatiques Poids Lourd Semperit qui fête ses 120 ans en 2026, pour le transport de marchandises, les chantiers et la gamme hiver. Deux marques privées fabriquées par le groupe Continental qui bénéficient ainsi des dernières avancées technologiques en s'adossant à l'expertise d'un des manufacturiers leader sur le marché.

Une offre à 360° au service des franchisés

Cette stratégie et les politiques d'achats sur les pneumatiques, pièces techniques, équipement d'atelier et autres, incarnent un véritable atout pour les signataires du contrat de franchise BestDrive (d'une durée de 5 ans sans apport minimum et lié à une cotisation annuelle et contractuelle de 5.000€ par point de vente), qui peuvent ainsi s'y appuyer pour démontrer leur crédibilité. Mais c'est loin d'être le seul avantage à leur portée.

Outre une longue liste d'offres de services accessibles, de pièces et de matériel atelier ou encore un soutien marketing et communication, le réseau profite aussi d'un outil digital de gestion de flottes essentiel pour l'activité industrielle. Baptisé FleetFox, celui-ci permet aux centres BestDrive d'effectuer des inspections de véhicules, un suivi des dépannages précis mais également de générer des rapports et des traitements de commandes en temps réel. En somme, une solution web et mobile de gestion du poste pneumatique qui contribue à l'optimisation du TCO pour les flottes de véhicules industriels.

Sans oublier que les franchisés du réseau BestDrive peuvent compter sur la force de frappe de FleetPartner, alliance de quatre réseaux complémentaires du secteur dont fait partie BestDrive. Celui-ci englobe en effet 2.400 points de service en Europe dont près de 1.000 en France et garantit une mise en relation avec de nombreux clients grands comptes des métiers de la logistique, du BTP ou de la location courte et longue durée.

Enfin, le réseau, qui affiche « *une gouvernance répondant à une logique de co-construction avec les franchisés* » selon Jean-Philippe Radoux, Directeur Franchise EMEA chez Continental, se retrouve une fois par an lors d'une convention annuelle. Mais également au cours de commissions poids lourd et tourisme organisées afin d'aborder différents sujets avec une sélection de franchisés. De quoi cimenter la cohésion d'un réseau au fort potentiel

globalégalement renforcé dans son expertise par l'accès à un panel de formations, en présentiel ou via une plateforme à venir.

Objectif : devenir le réseau de franchise de référence en France

Par conséquent, ce nouveau modèle 100% franchise vise à s'adapter à la tendance du marché car « *c'est le format le plus efficace actuellement. Il allie expertise, réactivité et autonomie* » assure Jean-Philippe Radoux, convaincu du bien-fondé de cette initiative déjà entamée il y a quelques années avec une trentaine de points de vente BestDrive.

« *Cette ouverture à une gamme compétitive de produits sous marque propre BestDrive, à une offre de services numériques innovante ainsi qu'au réseau national FleetPartner constitue un élément déterminant de la proposition de valeur avancée par BestDrive* », apprécie-t-il. De quoi viser, à l'échelle nationale, d'incarner le réseau de franchise de référence permettant à ses partenaires franchisés de prospérer et de se développer en toute autonomie mais avec de nombreux profits. C'est pourquoi, « *nous restons pleinement engagés aux côtés de l'ensemble de nos franchisés en les accompagnant dans le développement de leur activité et dans la pleine réalisation de leur potentiel sur le marché* », rappelle Véronique Giraud, Directrice Générale de la Division Pneumatiques de Continental en France.

Par ce changement de stratégie majeure façonnant une structure plus agile, les perspectives européennes et françaises du groupe s'en trouvent également intensifiées, avec l'ambition de recenser 2.500 points de vente au niveau EMEA d'ici à 2030. En adéquation avec son slogan « *votre confiance, notre exigence* », BestDrive se dessine donc un futur pérenne et radieux.

Lien vers les visuels à télécharger : [ICI](#)

À propos de Continental :

Continental est un manufacturier pneumatique de premier plan et un acteur reconnu de l'industrie. Fondée en 1871, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 19.7 milliards d'euros en 2025 et emploie actuellement environ 78 000 personnes dans 54 pays et marchés. Les produits et solutions développées par Continental Tires (Pneumatiques) rendent la mobilité plus sûre, plus intelligente et plus durable. Son portefeuille d'activités comprend les pneumatiques pour voitures, camions, autobus/autocars, véhicules industriels, deux-roues, mais aussi des solutions et services destinés aux professionnels du transport, gestionnaires de flottes et distributeurs de pneumatiques. Depuis plus de 150 ans, Continental offre des performances de haut niveau et compte parmi les plus importants fabricants de pneumatiques au monde. En 2025, la division Pneumatiques a généré un chiffre d'affaires

de 13,8 milliards d'euros. Cette dernière emploie plus de 56 000 personnes dans le monde et dispose de 19 sites de production et 16 centres de développement.

À propos de BestDrive :

BestDrive, réseau de distribution de Continental France, est un acteur incontournable du pneumatique en France et propose tous les services liés au pneu (conseil, montage et démontage, géométrie et réparation de pneus), mais aussi des prestations d'entretien technique (vidange, freinage, amortisseurs, batterie, climatisation, révision diagnostic électronique, etc.). Avec plus de 210 points de vente répartis sur toute la France, BestDrive propose une large gamme de services et de prestations pour particuliers et professionnels.

À propos de ContiClub :

ContiClub est une filiale de Continental qui gère les activités de franchise (BestDrive et Eurotyre) et de gestion de flottes (FleetPartner). Créé en 2010, ContiClub a enregistré un chiffre d'affaires de 4,65 millions d'euros en 2025.