FleetPartner™
PNEUS & ENTRETIEN DE VOS FLOTTES

Communiqué de presse

Paris, le 2 juillet 2026

Entre nouvelle nomination et ambitions accrues : FleetPartner se place au centre de l'écosystème de la gestion de flottes

Alliance de quatre réseaux complémentaires que sont BestDrive, Eurotyre, Feu Vert et SiliGom, FleetPartner entend s'inscrire comme un levier de développement clé pour ses enseignes partenaires autant que ses clients. Un objectif porté par le recrutement de Bruno Pougnet, nommé Responsable National des ventes de FleetPartner au 1er juillet.

Par la réunion des réseaux BestDrive, Eurotyre, Feu Vert et SiliGom ainsi que sa présence dans 8 pays d'Europe, FleetPartner dénombre plus de 2.400 points de service, dont plus de 1.000 en France.
Dans l'Hexagone, cette alliance incarne donc la plus importante en nombre de points de vente. Une couverture nationale et un maillage de proximité étendue qui positionne FleetPartner parmi les principaux acteurs sur le marché des services aux flottes professionnelles.

Au travers de sa plateforme de gestion dédiée, FleetPartner connecte en effet les clients entreprises, loueurs, transporteurs et grands comptes aux différentes entités de son réseau. Déployant une approche de proximité multiproduits et multimarques qui lui assure d'adresser un large panel de clients selon leurs activités et leurs besoins spécifiques, FleetPartner avance surtout une expertise de la gestion du poste pneumatique éprouvée.

À cela s'ajoutent une force de vente dédiée aux acteurs de la mobilité tous segments, allant du véhicule léger (VL) à l'utilitaire (VUL) en passant par le

véhicule industriel (VI), le génie civil et l'agricole, de même que plusieurs services tels que la facturation centralisée ou le reporting des activités. Autant de champs d'action qui nécessitaient une réorganisation opérationnelle concrétisée par l'arrivée de Bruno Pougnet.

Un expert du secteur pour mener à bien divers chantiers d'ampleur

Âgé de bientôt 53 ans, Bruno Pougnet a intégré Continental il y a un peu plus de 10 ans et vient de rejoindre les rangs de FleetPartner en tant que nouveau Responsable National des ventes. Spécialiste du pneumatique depuis deux décennies, longtemps responsable régional dans le Nord et le Centre de la France, passé par la Belgique et pourvu d'une expérience dans la distribution auprès de Copadex, Bruno Pougnet se dit *« enthousiaste et motivé à l'idée de relever ce nouveau challenge »*.

Un défi puisque FleetPartner doit devenir *« un vrai levier pour les franchisés grâce à son rôle d'apporteur d'affaires »*. L'enjeu est donc de *« fédérer autour de cet outil indispensable pour opérer un travail encore plus collaboratif »* dans un contexte de fort changement stratégique, BestDrive adoptant désormais une approche 100% franchise en France.

Une nouvelle vision et une meilleure coordination

À la coordination d'une équipe de plus d'une dizaine de personnes, partagée entre responsables Grand comptes et Gestionnaires de comptes, Bruno Pougnet reconnaît dans cette alliance une force commerciale ayant pour avantage de centraliser les opérations de facturation ou de gestion du client et donc la diffusion des offres pour un rayonnement plus large. Parallèlement, les clients gagnent de leur côté en simplification de pilotage avec un seul interlocuteur, de proximité qui plus est puisque essaimant sur toute la France.

« Cette visibilité nationale garantit également de pouvoir communiquer plus finement et de se coordonner au grès des opportunités et des demandes de nos clients, principalement industriels mais aussi attachés à l'activité loueurs. À l'image de notre système de dépannage opérant partout », souligne Bruno Pougnet, qui rappelle la *« complète indépendance »* de chaque réseau au sein de FleetPartner.

Fort d'une expertise multiple (activité tourisme, utilitaire, industriel, génie civil, etc.) et multi-marques ainsi que d'une profonde connaissance des produits et des gammes implantés sur le marché global, le Responsable National des ventes de l'entité mettra donc ses nombreux points forts au service d'un objectif de

renforcement sur tous les plans. De quoi *« donner une nouvelle vision de notre alliance et en optimisant nos services »*, note Bruno Pougnet.

FleetPartner connaît une dynamique de croissance remarquable qui mérite d'être pleinement valorisée sur le marché. Son influence a ainsi vocation à s'accroître en cohérence avec le développement de sa notoriété. Dans ce contexte, l'ambition de FleetPartner est claire et se matérialise par un objectif fort : s'imposer comme un leader de son secteur, portée par l'arrivée d'une nouvelle direction.

Télécharge les visuels : ICI

À propos de FleetPartner :

BestDrive, Eurotyre, Feu Vert et Siligom ont décidé d'unir leurs forces pour créer FleetPartner, la plus grande alliance de distribution de pneumatiques et d'entretien automobile au service des loueurs et grands comptes. Les quatre entités forment ainsi un maillage de plus de 1 000 points de vente répartis dans toute la France. FleetPartner est présent dans le reste de l'Europe à travers plus de 2 400 points de service répartis en Allemagne, en Autriche, en Espagne, en France, en République Tchèque, en Slovaquie et en Suisse.