



Didier Schicks, Purchase & Marketing Director Doyen Auto, portant un toast au succès de son successeur Bernard De Smet, Director Doyen Auto Belgium.

Convention API 2013 à Opio

Doyen Auto met du soleil dans les affaires

La troisième édition de la Convention API de Doyen Auto accueillait près de 800 participants à Opio, dans le sud de la France. Doyen Auto organisait cette convention dans le but de réunir les fabricants, le réseau des grossistes d'API et leurs garages dans un cadre agréable et de renforcer les liens. FEDERAUTO était un des 50 exposants présents au salon Doyen et a notamment tenu un exposé sur l'adhésion à REPARAUTO qui cadre dans le concept de garage 1,2,3///Autoservice.

Frédérique Daublain



1



2



3



4

Cette convention de Doyen Auto réunissait plus de 800 personnes : les grossistes d'API et leurs collaborateurs qui avaient à leur tour invité leurs clients (garages indépendants) à Opio, les garages 1,2,3///Autoservice et les collaborateurs des exposants participant à la foire Doyen. Depuis toujours, Doyen met tout en œuvre pour renforcer sa position sur le marché. L'entreprise a récolté les fruits de son labeur grâce à une augmentation de la fréquentation de sa convention de 11% par rapport à l'édition précédente.

STRATÉGIE D'OFFRE GLOBALE

La particularité du grossiste API réside dans le fait qu'il opte, en principe, pour toute la gamme de Doyen Auto. Il bénéficie ainsi du paquet de service global à l'entreprise de garage toutes marques. Cela permet de veiller à ce que l'entreprise automobile toutes marques reste à la pointe techniquement tout en se profilant par rapport à la concurrence. Après avoir mis l'accent sur le concept de support technique et le catalogue électronique «DoyenDoC», le grossiste bruxellois poursuit le développement de sa stratégie d'offre globale en proposant aujourd'hui un éventail complet de consommables de carrosserie.

CARFIRST

Doyen Auto élargit son offre et s'introduit sur un nouveau marché grâce au développement de la marque «Carfirst». Une marque unique, développée par et pour les

carrossiers, totalement adaptée à ce métier, visant l'amélioration de la productivité et garantissant un résultat parfait. Qu'il s'agisse de produits de préparation, de peinture, d'entretien, de protection ou encore de réparation, l'ensemble de l'offre semble avoir été conçue pour faciliter et professionnaliser le travail en atelier. La marque était mise à l'honneur lors de la convention durant laquelle les participants ont pu découvrir la gamme en avant-première.

MINI-SALON

A l'instar de l'édition précédente, Doyen Auto a profité de sa convention pour organiser un mini-salon de 50 exposants à travers lequel les exposants-fournisseurs avaient tous reçu pour mission de développer la collaboration avec le réseau et d'exposer leurs produits de la façon la plus démonstrative possible : des concours animaient certains stands et les produits de démonstration et les give-away étaient pléthore. Le concept Doyen Auto a été présenté sur leur propre stand.

- DaTec : les spécialistes de Datec Auto Technics accompagnent les techniciens dans leurs réparations par le biais du centre de formation;
- Requal propose au réparateur tous les composants dont il a besoin pour réparer et entretenir; cette gamme de produits compte 2.000 références réunies en une seule marque. Les produits Requal sont garantis deux ans et remplissent les critères de qualité OE les plus stricts.
- 1,2,3///AutoService, le réseau national des garages indépendants.

Suppliers Awards

Doyen Auto a profité de l'occasion pour mettre à l'honneur ses meilleurs fournisseurs lors de la remise des Suppliers Awards Doyen Auto. La gamme et la qualité de produits, le support sales & marketing et le positionnement des prix ont joué un rôle déterminant dans l'évaluation des gagnants:

■ **Best My-Tools Supplier :**

CK FIVE

■ **Best Marketing Support :**

Gates

■ **Best Commercial & Technical Support :** Schaeffler

Automotive Aftermarket

■ **Supplier of The Year :** Valeo

Certains exposants (SKF, Saleri, TRW, Knecht Filters) organisaient quotidiennement des workshops et exposés dédiés à leurs produits. FEDERAUTO accueillait les visiteurs sur son stand afin de démontrer son expertise et les avantages d'une affiliation. Chaque visiteur recevait par ailleurs une carte postale préaffranchie afin d'être certain de ne pas perdre le contact avec la fédération.

Pour terminer en beauté, notons le succès du concept « 1,2,3///Autoservice » lancé il y a maintenant deux ans. A ce stade, la couverture du territoire national belge est atteinte avec 105 garages opérant sous ce label. Ce dernier couvre un réseau flexible se distinguant par trois mots-clés: technique, communication et organisation.





1. Rinaldo Profeta, Sales Manager Vlaanderen Doyen Auto Belgique aux côtés de Rick Schouten, Technical Advisor et Steven Destrijker, Technical Sales Manager, tous deux de Schaeffler Automotive Aftermarket, sont repartis avec le prix de Best Commercial & Technical Support.
2. Guy De Wachter, directeur commercial C&K Five et importateur de la marque d'outillage BETA Tools , a remporté le Best My-Tools Award Supplier.
3. Le prix Doyen Auto Supplier of the year 2013 a été remis à Valeo, Prennent la pause Bruno Lhoir, Valeo Key Account Manager Benelux et John Groenen, Sales Director Valeo Benelux.
4. Bernard De Smet, Directeur Doyen Auto Belgique, Annelies Niemegeers Communication Coordinator aux côtés de Stefan Van Kerckhoven, District Sales Manager Belux et Roger Siau, Technical Support Manager, lauréats pour Gates Europe du prix Best Marketing Support.
5. Philippe Pirson, administrateur délégué de FEDERAUTO, expliquant les principes d'adhésion à Reparauto (groupement des entreprises de réparation automobile indépendantes) aux 105 garages 1,2,3//Autoservice.
6. Exposants, fournisseurs et partenaires qui participaient à la convention API.
7. Pas moins de 807 invités ont assisté au congrès 2013 API à Opio.
8. Frédéric Daublain, secrétaire générale de la Fédération du Matériel pour l'Automobile et de Reparauto, le groupement des garages indépendants, informant et conseillant les membres et non membres intéressés sur le stand de FEDERAUTO.
9. Raymond Boreux , technico-commercial Belgique, Paul Jouanne, technico-commercial France & Paul Tersi, Product Manager Carfirst, tout heureux de commenter la nouvelle gamme Carfirst de produits et outillages by Doyen destinée aux professionnels de la carrosserie.
10. Il ne manquait pas d'animation à la foire (Tenneco Walker Monroe).
11. Toujours à l'écoute d'un conseil technique, comme ici chez Philips Automotive.
12. 50 fournisseurs, exposants, posant fraternellement au salon Doyen Auto.
13. Un congrès API, une équipe: Doyen Auto Belgique.
14. Beta tools (distribué en Belgique par C&K FIVE): le directeur commercial, Guy De Wachter n'est pas avare de conseils éclairés.
15. Un intérêt manifeste chez febi Benelux (Stijn Thys – Sales Manager Belux et Ludo Janssens, Managing Director).
16. 8 paires d'oreilles sur 3m², tout ouïe pour les conseils techniques de Schaeffler Automotive.
17. Bien entendu, on n'a pas manqué l'occasion de promouvoir DaTec.
18. La flotte de véhicules de remplacement des garages 1,2,3//Autoservice coloreront prochainement les rues.
19. Dominique Vanderhaeghe exposant le concept de garage 1,2,3//Autoservice.
20. Tom Van Meenen, API Network&Concept Manager, exposant le Best Marketing Support 2013 Award.
21. Gaetan Pashuysen, Business Unit Manager SKF Benelux, et Joris Van Genechten, Key Account Manager Benelux, prêt à passer à l'acte.