

La quatrième convention API était un succès

TEXTE: TONY DE MESEL

Doyen Auto a réussi à réunir plus de 1000 personnes pour sa quatrième convention. Il s'agit d'une réunion où le distributeur Doyen, ses grossistes API (Auto Parts International), les fournisseurs et les garagistes ont l'occasion pendant cinq jours de resserrer leurs contacts mutuels, échanger des informations techniques et découvrir de nouveaux produits dans une ambiance détendue

C'était la quatrième fois que Doyen organisait sa convention API bisannuelle. Les fois précédentes, le lieu choisi était situé dans le sud de la France. Cette fois, le lieu de ce rendez-vous était la Calabre dans le sud de l'Italie. Selon Tom Van Meenen de Doyen, le but consiste toujours à réunir les gens du secteur automobile dans une ambiance détendue : « Tous les ni-

veaux du secteur sont représentés. Nous, en tant que distributeur, nos grossistes API, les fournisseurs et les garagistes. » Les garagistes représentent un garage indépendant ou portent le label « 1,2,3 AutoService ».

Participants

Au total, 91 entreprises API étaient représentées. La plupart d'entre elles provenaient du Belux (36) et pour la première fois aussi de France (36) et 19 API des Pays-Bas. Pas moins de 133 garagistes portant le label « 1,2,3 Autoservice » étaient représentés, auxquels s'ajoutaient plus de 200 garagistes indépendants. Et il y avait évidemment encore aussi les fournisseurs de pièces, d'outillages et de produits d'entretien. Ils étaient plus de 40. Chacun de ces fournisseurs distribue ses produits entièrement ou partiellement via Doyen. « Pour un garagiste, cette réunion constitue une occasion unique de prendre contact avec ces fournisseurs », d'après Van Meenen.

Mini-salon

Le programme élaboré par Doyen pour ces cinq jours était pour le moins original et certainement aussi efficace. Sur place (un village du Club Med), un local était prévu où les fournisseurs pouvaient mettre sur pied un petit stand, disons un



Sur chaque stand, il y avait de l'animation. Chez Brembo, les garagistes ont eu l'occasion de montrer leur savoir-faire en montant un jeu de plaquettes de frein le plus rapidement possible.

mini-salon. Il n'y avait certes pas de véritables innovations comme lors d'Autotechnica ou de grands salons professionnels internationaux, mais les garagistes ont cependant eu l'occasion de découvrir la gamme complète de produits d'un fournisseur. En outre, ils ont eu la possibilité de soumettre des problèmes techniques et de se discuter à ce sujet avec le fournisseur. En tant qu'organisateur, Doyen encourage les exposants à prévoir une animation sur leur stand et même à organiser de petites compétitions. Sur le stand de Brembo par exemple, les garagistes ont pu faire la démonstration

de leur savoir-faire en remplaçant un jeu de plaquettes de frein le plus rapidement possible. Chez SKF, l'attention s'est portée sur le remplacement d'un roulement de roue, tandis que chez Federal Mogul, il y avait un concours pour placer un essuie-glace le plus rapidement possible.

Ambiance détendue

Les participants pouvaient visiter le salon tous les jours entre 9 et 15 heures, et avaient également l'occasion de se détendre. Dans une véritable ambiance Club Med, il y avait toutes sortes d'activités aux-



Le prix du « Best My Tools Supplier Belgium » a été décerné à Bardahl.

Doyen a également saisi l'occasion pour présenter sa nouvelle plateforme d'information numérique Salto.

quelles il était possible de s'inscrire. Cela allait du bien-être au tennis. En outre, on pouvait s'inscrire à des excursions ou simplement louer une voiture et explorer la région de sa propre initiative. Beaucoup de garagistes étaient venus avec leur compagne à la convention API. Comme le racontait un garagiste de Charleroi : « Nous partons rarement en voyage et cette réunion constituait une occasion unique d'associer le professionnel et la détente. »

Prix

Tout comme lors des éditions précédentes, des prix ont été décernés cette année aussi aux fournisseurs. Il y a avait au total cinq distinctions qui sont allées à Bardahl (Best My-Tools Supplier Belgium), KS Tools (Best My-Tools Supplier France), Valeo (Best Commercial Support Supplier), Gates (Best Technical Support Supplier) et Federal Mogul (Supplier of the Year).

Bardahl a reçu le prix pour son soutien à toutes les initiatives de Doyen, ce qui a été démontré une fois de plus lors de cette réunion en Italie. Toute l'équipe de 6 personnes était présente et ce fut clairement pour elles aussi un point culminant dans leurs activités de l'année.

Valeo fait également partie depuis de nombreuses années de la gamme de produits Doyen. Par ce prix, Doyen voulait montrer son estime pour tout le travail de VSNE (Valeo Service North Europe). Cela concernait en particulier la mise en place d'actions commerciales comme « Valeon On tour », le travail de Bruno Lhoir et John Groenen. Gates a été particulièrement apprécié pour l'excellent support technique et notamment le programme de garantie étendue. Le prix a été reçu avec fierté par Stefan Van Kerckhoven, Roger Siau et Twan Knop.

Avec le prix pour Federal Mogul,



Gates a reçu le prix du « Best Technical Support Supplier »

Doyen voulait surtout attirer l'attention sur les efforts de Didier Perwez, Sarah Telen, Frack Thecua et toute l'équipe pour la collaboration durable qui a certainement contribué de manière considérable au succès de Doyen.

Équilibre

À l'issue des cinq jours, il est devenu évident que la réunion était une réussite. Les fournisseurs étaient particulièrement heureux. Malgré les nombreuses possibilités de détente pour les participants, il y eut un intérêt considérable pour le salon. Il y avait beaucoup de monde, surtout les premiers jours. Et les gens ne se contentaient d'ailleurs pas de regarder! Partout, il y avait des discussions en cours et les démonstrations sur les différents stands ont également stimulé l'intérêt.



C'est Federal Mogul qui a reçu le prix le plus important du « Supplier of the Year ».

Doyen a également saisi l'occasion pour mettre en avant sa nouvelle plateforme d'information numérique Salto. Cet outil de vente a été expliqué avec des démonstrations, afin que les garagistes présents puissent poser directement leurs questions aux gens de Doyen.



Doyen a également saisi l'occasion pour présenter sa nouvelle plateforme d'information numérique Salto avec des démonstrations.