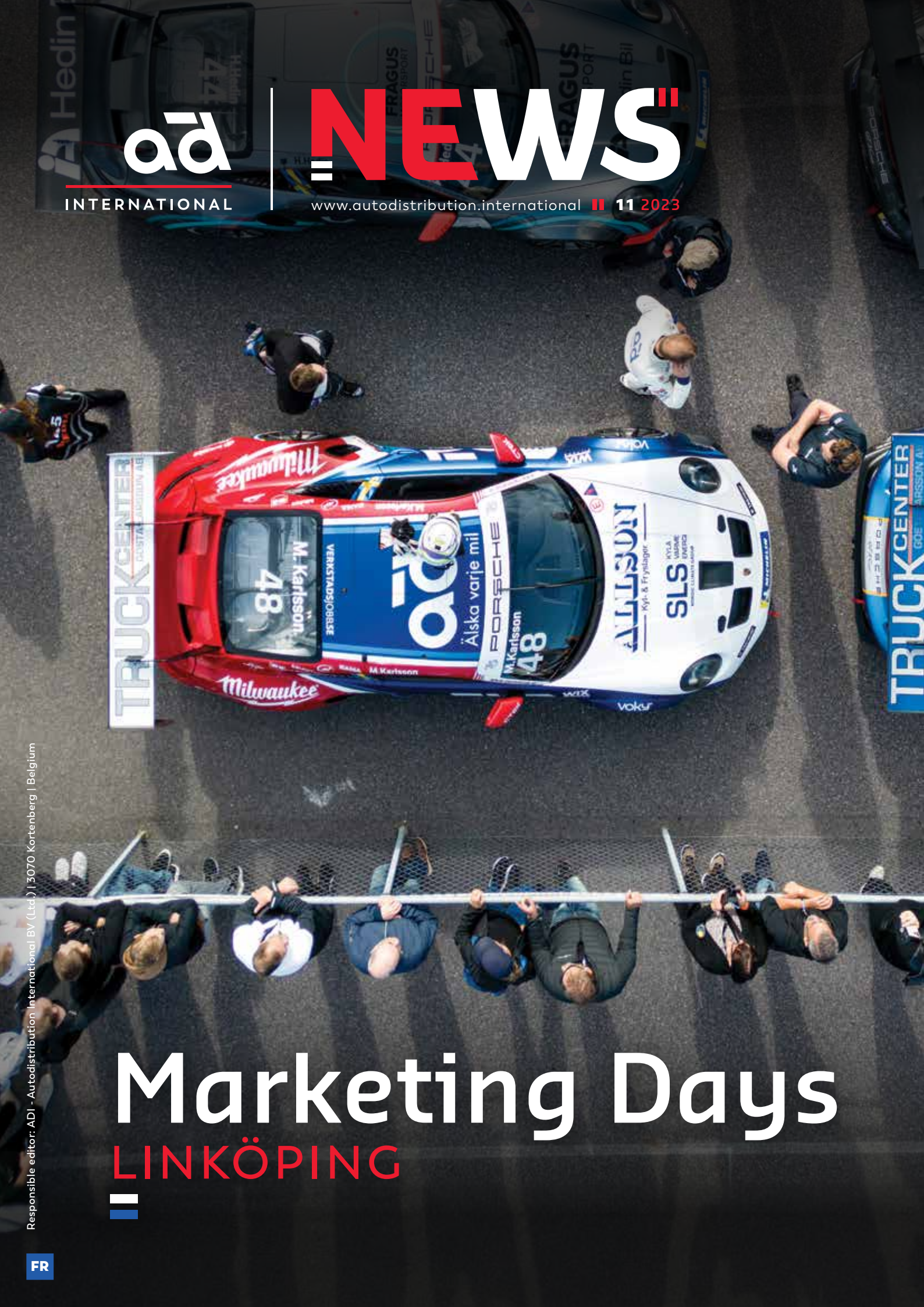
ad INTERNATIONAL
NEWS
www.autodistribution.international | 11 2023



Marketing Days

LINKÖPING

Responsible editor: ADI - Autodistribution International BV (Ltd.) | 3070 Kortenberg | Belgium

FR

L'ADI sur tous les fronts

C'est avec plaisir que nous vous présentons cette nouvelle newsletter qui reflète le dynamisme de l'ADI et de ses membres.

Des Marketing Days exceptionnels organisés en Suède avec nos collègues de AD Sverige ont permis de conjuguer professionnalisme, convivialité et passion de l'automobile avec nos fournisseurs partenaires.

Carat a peaufiné sa marque employeur et a lancé une campagne massive de recrutement via des medias sociaux et des sites en ligne spécialisés. Ce thème de l'attractivité de nos métiers et de la recherche de nouveaux talents concerne toute notre profession et l'ADI et ses membres ont lancé plusieurs initiatives dans le domaine. Nos partenaires fournisseurs sont également partie prenante de vidéos diffusées sur YouTube.

AD Auto Total, en pleine expansion, a organisé avec succès son Business Show qui a accueilli 44 000 visiteurs et intègre progressivement son nouvel entrepôt central « Romenergo », de 36 000 m² à Bucarest.

Adhérent pour la Belgique et les Pays-Bas, Doyen a organisé son plus important congrès clients (+ de 1 500 personnes) en Sardaigne.

Enfin, lors d'une cérémonie exceptionnelle, Josep Bosch, notre Président d'Honneur a été célébré pour l'ensemble de sa carrière au service de l'après-vente par le magazine AUTOPOS.

Au-delà de ces faits saillants, l'ADI continue à supporter le travail de l'équipe de la FIGIEFA pour défendre la réparation et la distribution indépendante : l'adoption d'un Data Act et la perspective d'une adaptation spécifique au secteur automobile sont une victoire pour notre profession.

Par ailleurs, il faut noter le jugement très favorable obtenu en cour de justice européenne par nos collègues de Carglass Germany et de ATU concernant l'accès aux données des véhicules du groupe FCA. Cette victoire vous est commentée dans ce numéro.

Enfin, et surtout, si 2023 n'est pas encore terminée, nous connaissons une année de croissance: les membres ADI performent, avec pour beaucoup des gains de part de marché. Avec la perspective porteuse que représente, partout en Europe, le vieillissement des parcs automobiles, nous sommes ainsi bien positionnés pour poursuivre notre développement, saisir toutes les opportunités et envisager 2024 avec confiance.

Avec un peu d'avance, excellentes fêtes de fin d'année à toutes et tous... et... bonne lecture!

Stéphane Antiglio
ADI PRESIDENT

> **"Nous sommes ainsi bien positionnés pour poursuivre notre développement, saisir toutes les opportunités et envisager 2024 avec confiance."**

INTERNATIONAL

Ce magazine est distribué à l'ensemble des relations d'affaires et des distributeurs membres du groupe ADI.

Contenu

04
Journées marketing de l'ADI
LINKÖPING

08
Affaire judiciaire Arrêt de la CJCE
UNE ÉTAPE IMPORTANTE POUR UNE CONCURRENCE LOYALE SUR LE MARCHÉ DE LA RECHANGE AUTOMOBILE

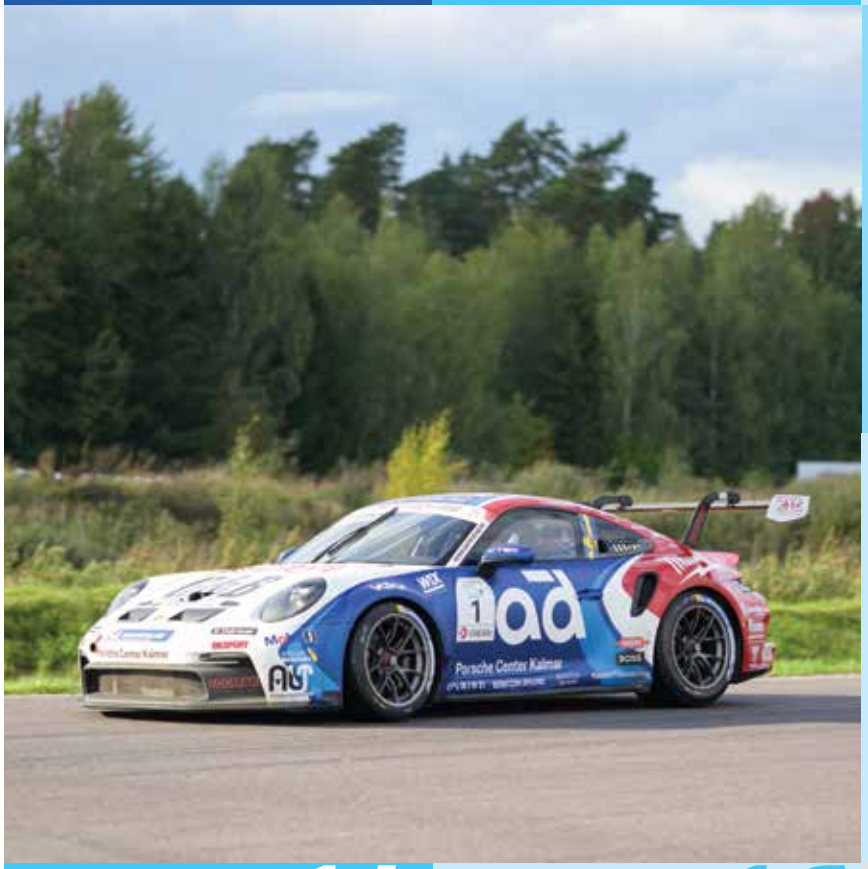
10
Doyen unit les réseaux
POUR FAÇONNER L'AVENIR DU MARCHÉ INDÉPENDANT DE L'APRÈS-VENTE

12
500 Opportunités de carrière
CARAT RECHERCHE DES TALENTS DANS TOUTE L'ALLEMAGNE

13
TCMATIC
NOUVEL ACCORD ADI

14
Le voyage d'AD Auto Total en 2023
UNE CROISSANCE FORTE ET DES PARTENARIATS POUR RÉUSSIR

16
Josep Bosch,
UNE RÉFÉRENCE SUR LE MARCHÉ DE L'APRÈS-VENTE AUTOMOBILE



Pour s'abonner ou se désabonner, contactez-nous: ADI - Autodistribution International BV (Ltd.)
Leuvensesteenweg 272 | 3070 Kortenberg | Belgique | +32 2 759 29 95 | news@adi.be

Journées marketing de l'ADI

LINKÖPING

Les 22 et 23 septembre, AD International a organisé avec succès ses journées annuelles de marketing ADI à Linköping, en Suède. Cet événement a attiré près de 100 professionnels du marketing, représentant à la fois des partenaires d'AD et des experts de l'industrie. Le vendredi, le public a été invité dans la grande tente VIP avec vue sur la grille de départ de la piste pour le dévoilement du plan de marketing d'ADI.

01

02

03

04

1. **Adam Källberg,** PDG d'AD Sverige, a été très heureux d'accueillir tous les partenaires d'ADI et les fournisseurs dans son pays.
2. **Jenk Oz**, PDG de Thred Media, a partagé son point de vue sur la génération Z.
3. **Antti Valtavaara,** PDG d'AD Finland, a présenté le système de gestion des garages en ligne "MyCar".
4. **Charlie Ekenheim,** formateur technique chez AD Sverige, qui gérait auparavant son propre atelier, a fourni des informations précieuses aux participants, en détaillant les défis qu'il a rencontrés lorsqu'il a cherché à accéder à l'expertise technique.

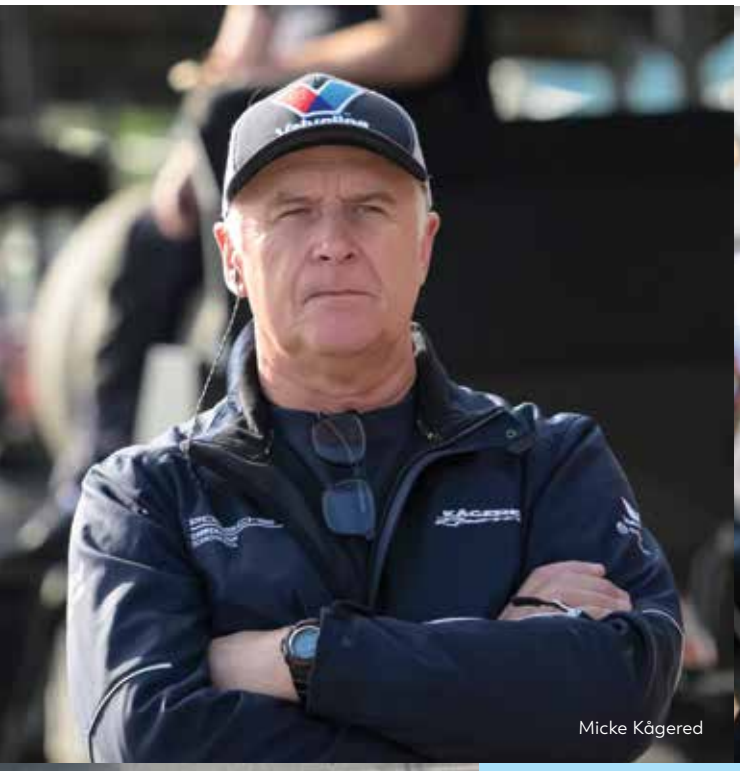
Le plan de marketing s'articule autour de trois grands axes:

1. **Les personnes:** Relever le défi de trouver des personnes possédant les bonnes compétences pour travailler dans l'industrie du marché de la rechange à tous les niveaux. L'ADI s'est associée à des fabricants de pièces renommés tels que Bosch, Valeo, Gates et d'autres encore (d'autres collaborations seront bientôt annoncées). Ensemble, ils lancent une série de vidéos sur les médias sociaux visant à persuader les jeunes talents d'envisager une carrière dans le secteur du marché de la rechange. Ces vidéos soulèvent des questions qui intéressent les jeunes, comme les aspects techniques des emplois dans les ateliers, la durabilité, etc. L'événement a été marqué par le discours de Jenk Oz, un jeune entrepreneur de 18 ans, fondateur et PDG de Thred Media, qui a donné un aperçu de l'état d'esprit de la génération Z et des stratégies à mettre en œuvre pour l'attirer.

2. **Nouvelles technologies:** Dans le deuxième pilier du plan de marketing, l'accent a été mis sur le programme Eure!Car, qui offre notamment un soutien technique aux ateliers indépendants par le biais de sessions de formation en direct et en ligne. Les nouvelles fonctionnalités ajoutées au programme Eure!Car ont été présentées.

3. **Plan média:** La présentation a également détaillé le plan média de l'ADI pour l'année 2024, offrant un aperçu complet des événements, des outils et des brochures qui seront développés tout au long de l'année.

L'événement a eu lieu à circuit automobile de Mantorp Park, qui coïncidait avec la grande finale de la Porsche Carrera Cup. Le choix du lieu était d'autant plus pertinent que le partenaire suédois d'ADI, AD Sverige, sponsorise deux voitures de course pour l'équipe Micke Kågered Racing. Ces voitures, en collaboration avec l'équipe de course, sont utilisées pour visiter les écoles techniques et promouvoir activement les opportunités de carrière chez AD et dans les ateliers. Cet effort s'inscrit parfaitement dans le pilier "Personnes" de la stratégie d'ADI.



Micke Kågered

Les résultats de la grande finale de la Porsche Carrera Cup Scandinavia:

- Porsche Carrera Cup Scandinavia: Lucas Sundahl de l'équipe Micke Kågered Racing a obtenu une impressionnante deuxième place avec 260 points, juste derrière Ola Nilsson avec 263 points.
- Dans la catégorie Pro-AM, Mikael Karlsson de l'équipe Micke Kågered Racing a pris la première place avec 268 points.
- Le titre de Porsche Carrera Cup Team 2023 a été remporté par Micke Kågered " AD" Racing Team, qui a obtenu la première place avec 523 points.

Une performance remarquable, avec deux des trois premières positions pour Micke Kågered AD Racing. Félicitations à toute l'équipe!

Affaire judiciaire Arrêt de la CJCE

UNE ÉTAPE IMPORTANTE POUR UNE CONCURRENCE LOYALE SUR LE MARCHÉ DE LA RECHANGE AUTOMOBILE

FIGIEFA
Automotive Aftermarket Distributors

Depuis son siège à Bruxelles, la fédération européenne des distributeurs du marché de remplacement de l'automobile, la FIGIEFA, surveille et accompagne le développement de la législation européenne et internationale qui affecte le marché des pièces de rechange automobiles. La FIGIEFA représente les intérêts de ses membres auprès des institutions européennes et internationales.

Dans une série d'articles de ce présent bulletin d'information, la FIGIEFA et ADI, qui assiste la FIGIEFA dans divers groupes de travail dédiés, souhaitent vous donner une vue d'ensemble des sujets clés qui ne manqueront pas d'impacter le terrain de jeu du marché indépendant des pièces de rechange de demain.

Dans cette édition

Affaire judiciaire Arrêt de la CJCE
UNE ÉTAPE IMPORTANTE POUR UNE CONCURRENCE LOYALE SUR LE MARCHÉ DE LA RECHANGE AUTOMOBILE

European Commission

Bruxelles, 20 octobre 2023. La FIGIEFA salue le récent arrêt de la Cour européenne de justice dans l'affaire CarGlass/ATU contre Fiat Chrysler Automobiles (FCA) comme un pas important vers la promotion d'une concurrence loyale dans l'industrie de l'après-vente automobile, ce qui profitera en fin de compte aux consommateurs européens.

La CJCE a statué que les constructeurs automobiles ne peuvent pas imposer aux opérateurs indépendants des conditions qui ne sont pas spécifiées dans le règlement relatif à la réception par type. CarGlass/ATU s'était plaint de ce que FCA équipait ses véhicules de "passerelles sécurisées".

Ces "passerelles sécurisées" se caractérisent par l'obligation faite aux réparateurs indépendants et agréés de

1. s'enregistrer au préalable auprès de la FCA,
2. se connecter à l'aide des données de connexion personnelles sur un portail désigné par FCA,
3. acheter un abonnement payant pour l'utilisation d'outils de diagnostic multimarques et
4. les connecter à ce serveur, afin d'effectuer des opérations d'écriture, d'effacer des codes d'erreur, d'effectuer des recalibrages et d'activer des pièces du véhicule.

La CJCE a jugé ces exigences illégales, car elles ne sont pas identifiées comme des conditions d'accès valables dans le règlement UE 2018/858 et restreindraient donc le droit légal et la capacité des opérateurs indépendants à effectuer des réparations.

Étant donné que les véhicules intègrent des fonctions de plus en plus sophistiquées, telles que l'ADAS, la capacité d'activer et de calibrer ces systèmes est essentielle et les droits des réparateurs indépendants à cet égard doivent être protégés.

Cette décision capitale fait écho à l'engagement inébranlable de la FIGIEFA d'établir des règles du jeu équitables et de garantir un accès équitable aux informations de diagnostic, de réparation et d'entretien (RMI) ainsi qu'aux données relatives aux véhicules. Ces principes sont fondamentaux pour soutenir la compétitivité des services du marché de l'après-vente destinés aux 280 millions de véhicules possédés par les consommateurs et les entreprises en Europe.

Ce jugement est résolu: Les constructeurs automobiles sont liés par les limitations spécifiquement prévues dans le règlement d'homologation 2018/858 concernant l'accès à l'OBD et aux informations relatives à la réparation et à l'entretien. Les opérateurs indépendants doivent avoir accès au "flux complet de données de diagnostic" via le port OBD, ce qui englobe la lecture et l'écriture de données à l'arrêt et la lecture de données lorsque le véhicule est en mouvement.

Un autre aspect clé de l'arrêt de la CJUE est la reconnaissance du fait que le respect du règlement R155 de la CEE-ONU sur la cybersécurité (désormais référencé dans le règlement général sur la sécurité de l'UE 2019/2144) ne dispense pas les constructeurs automobiles de leurs obligations en matière de RMI en vertu de la législation sur l'homologation de type. La Cour a statué qu'il était interdit d'imposer une passerelle sécurisée assortie de conditions qui entravent les droits d'accès des opérateurs légitimes.

La FIGIEFA a toujours plaidé en faveur de la cybersécurité dans les véhicules, en soutenant des mesures de protection pratiques et proportionnées. La création du SERMI témoigne de l'engagement constructif de la FIGIEFA et des opérateurs indépendants du marché de l'après-vente, ainsi que des constructeurs automobiles, pour répondre aux problèmes de sécurité critiques liés à l'accès au RMI de sécurité (antivol).

L'arrêt de la CJCE porte sur un aspect crucial de la concurrence loyale sur le marché de l'après-vente automobile. La FIGIEFA demande donc instamment à la Commission de finaliser le cadre juridique et d'accélérer sa proposition de législation sur les données sectorielles, qui devrait inclure des exigences spécifiques pour maintenir l'accessibilité aux données et aux fonctions du port OBD. Cette proposition devrait trouver un équilibre, permettant aux constructeurs de sauvegarder les fonctions des véhicules critiques pour la sécurité tout en garantissant un accès effectif aux opérateurs légitimes.

Il est important de noter que l'arrêt de la CJCE concerne exclusivement les cas d'utilisation pour la réparation et l'entretien. La législation sectorielle doit étendre ce champ d'application afin de favoriser l'innovation et le développement de services dans l'ensemble du paysage de la mobilité et des services automobiles. Pour saisir les opportunités offertes par la transition numérique et écologique, tous les acteurs du marché doivent bénéficier d'un accès équitable et sécurisé aux données, fonctions et ressources des véhicules, conformément à la législation proposée.

Doyen unit les réseaux

POUR FAÇONNER L'AVENIR DU MARCHÉ INDÉPENDANT DE L'APRÈS-VENTE

Doyen Auto a récemment réuni ses réseaux et partenaires dans la pittoresque Sardaigne pour sa très attendue convention internationale. Cet événement a marqué un tournant puisqu'il a rassemblé toutes les parties prenantes du groupe, dévoilant leur plan stratégique, "Move Up 2027", qui constitue une réponse concrète à l'évolution du paysage du marché de la rechange de l'automobile. Les participants ont également eu l'occasion unique d'explorer un salon professionnel exclusif, présentant des équipementiers de premier plan qui ont été mobilisés pour ancrer le partenariat pour les années à venir.

Un rassemblement de 1 500 participants de quatre pays

Du 28 septembre au 1er octobre 2023, Doyen Auto a organisé sa convention internationale inédite " Sardaigne 2023 ". Cet événement historique a vu converger pour la première fois l'ensemble de ses réseaux, couvrant à la fois les secteurs de la distribution et de la réparation. Plus de 1 500 personnes issues de quatre pays se sont réunies en Sardaigne pour forger une vision collective de l'avenir. La convention a été consacrée aux défis à venir dans le secteur de la réparation automobile, en naviguant à travers les innovations technologiques, les responsabilités environnementales et une ère marquée par des véhicules et des utilisateurs de plus en plus connectés.

Mettre en valeur l'attractivité du groupe à travers une foire commerciale exclusive

L'un des points forts de la convention a été le salon Doyen Expo, où 55 exposants ont démontré leur engagement indéfectible envers Doyen et leur confiance dans la force d'attraction du groupe.

“ Move Up 2027 “

Au cœur de cet événement, Doyen Auto a dévoilé son ambitieux plan stratégique “ Move Up 2027 “, faire monter en compétence aujourd’hui pour réussir demain. Résolument optimiste, cette stratégie multidimensionnelle basée sur l’action met l’accent sur les réparateurs. Elle les dote des outils nécessaires à la création et au maintien d’activités rentables, compétitives et pérennes dans un paysage en constante évolution.

Dans le cadre de “Move Up 2027”, les réparateurs sont sur le point de devenir..:

1. **Experts en nouvelles technologies:** Ils seront capables de réaliser toutes les opérations sur tous les types de véhicules, grâce à un portefeuille de formations élargi et à la croissance du catalogue Requal, la marque privée de Doyen.
2. **Experts en communication:** Les réparateurs affineront leurs compétences en matière d’acquisition et de fidélisation de la clientèle, en mettant l’accent sur des stratégies de communication efficaces.
3. **Experts en gestion:** Les propriétaires d’ateliers de réparation deviendront des chefs d’entreprise qui améliorent la rentabilité par l’analyse des données, la diversification, le recrutement et la participation active à la transition vers la mobilité durable.

Responsabilité environnementale

Doyen a pris à cœur la responsabilité environnementale lors de la Convention internationale. En réunissant des professionnels de quatre pays européens en Sardaigne, l’entreprise a pris conscience de son empreinte carbone et s’est engagée à la compenser. Dans un geste remarquable, Doyen s’est engagé à planter 77 543 arbres en France et au BeNeLux, contribuant ainsi aux efforts de séquestration du carbone dans les forêts.

Patrice Astor, directeur général de Doyen Auto, a résumé l’événement en déclarant: “La convention internationale Sardinia 2023 a été exceptionnelle, réunissant nos réseaux de réparateurs, de distributeurs et de partenaires. Ensemble, nous partageons une vision de la mobilité abordable et durable, incarnée par notre plan stratégique 2027. Nous pensons que les réparateurs sont les moteurs du changement, et c’est en les aidant à transformer les défis en opportunités que nous progressons collectivement. De cette manière, nous avons tracé un avenir souhaitable pour le marché indépendant de l’après-vente.”

500 Opportunités de carrière

CARAT RECHERCHE DES TALENTS DANS TOUTE L'ALLEMAGNE

La demande de professionnels qualifiés dans le secteur des pièces détachées pour véhicules automobiles et utilitaires ne faiblit pas. CARAT, le partenaire allemand d'ADI, a donc passé deux mois à faire tout ce qui était en son pouvoir pour attirer des employés talentueux dans l'industrie. La campagne de marketing de recrutement s'est étendue à diverses plateformes de médias sociaux et à des sites d'emploi renommés en août/septembre 2023 afin d'assurer une large portée.

La pénurie de travailleurs qualifiés est actuellement l'un des plus grands défis auxquels les entreprises sont confrontées. L'industrie automobile n'est pas épargnée. Pour y remédier, le partenaire ADI basé à Mannheim a lancé en août une campagne de marketing du personnel à l'échelle de l'Allemagne. Cette campagne visait à attirer les meilleurs talents vers le groupe et ses distributeurs affiliés et offrait aux candidats la possibilité de choisir leur lieu de travail préféré parmi 500 postes vacants dans toute l'Allemagne.

Iliriana Kuci, responsable des ressources humaines de CARAT, a ensuite commenté le succès de cette initiative: "Avec un total de 800 candidatures et l'attribution de plusieurs postes vacants, nous pouvons nous féliciter d'une campagne extrêmement réussie".

La campagne de recrutement a mis en évidence la variété des postes qui étaient, et dans certains cas sont toujours, disponibles à la CARAT et chez ses grossistes en pièces détachées affiliés. Des vendeurs en gros aux experts en logistique et aux apprentis, un large éventail d'opportunités de carrière pour des professionnels de différents niveaux a été annoncé. Le processus de candidature lui-même était aussi simple qu'un achat en ligne - sans lettre de motivation et en quelques clics. Les personnes intéressées ont eu la possibilité de décrocher le poste de leurs rêves en quelques secondes.

Kuci exprime sa conviction: "Nous sommes convaincus que nous continuerons à prendre des mesures efficaces pour lutter contre la pénurie de main-d'œuvre qualifiée à l'avenir, et ce pour le bien de l'ensemble du groupe CARAT."

FOLLOW US!

AD International a lancé une campagne de marque employeur en partenariat avec certains de ses principaux fournisseurs. Les premières vidéos, mettant en scène Bosch et Valeo, sont disponibles sur la chaîne YouTube d'AD International. Restez à l'écoute pour d'autres mises à jour passionnantes!

TCMATIC

NOUVEL ACCORD ADI

La société TCMATIC reçoit l'homologation de l'Autodistribution International. "Nous travaillons depuis des années avec plusieurs partenaires d'AD International et les relations ont toujours été très bonnes, mais c'est un grand pas pour l'entreprise d'avoir passé le processus d'homologation. Nous sommes très reconnaissants", explique Monica Fuentes, directrice des ventes de TCMATIC. Experts dans le domaine de leurs produits, ils sont également partenaires industriels d'Eure!Car.

QUI EST TCMATIC

TCMATIC est une entreprise industrielle spécialisée dans le service intégral de réparation, de réusinage et d'entretien de boîtes de vitesses automatiques, avec une solide base commerciale, qui a décidé de miser sur la distribution comme canal de vente et qui jouit actuellement d'une excellente position sur son marché national en Espagne. TCMATIC n'a cessé de croître en raison de la démocratisation de la boîte de vitesses automatique en Europe. L'entreprise espagnole a structuré son activité en trois lignes de produits. D'une part, l'entretien des boîtes de vitesses, d'autre part, tout ce qui concerne le produit reconstruit, et enfin, l'activité de démontage, avec toutes les pièces détachées elles-mêmes. Mais l'entreprise ne se limite pas à la vente de ses produits, elle offre également une gamme complète de services, de l'assistance technique à la formation professionnelle.

LIGNE D'ENTRETIEN

TCMATIC dispose d'une gamme complète de produits propres qui garantissent l'entretien de la transmission automatique dans les meilleures conditions.

- **KIT DE SERVICE TCMATIC** qui comprend tout ce qui est nécessaire à l'entretien des transmissions automatiques.
- Large gamme **d'ATF APPROUVÉS** et spécifiques pour chaque type de boîte de vitesses.

- **Machines de changement d'ATF (échangeur de nettoyage automatique).** L'une d'entre elles est la déjà connue ACE18 et sa dernière version est l'ACE23.01, une machine sans précédent sur le marché qui représente un changement important dans les aspects de : conception, logiciel, données et convivialité (UX/UI).

Cette machine a reçu le German Design Award 2023 pour "Excellent Product Design - Industry" qui récompense entre autres: l'ergonomie, le degré d'innovation, l'esthétique du produit, la qualité technique et les techniques et la qualité de fabrication.

PRODUITS RECONDITIONNÉS

Dans ce domaine, TCMATIC commercialise des boîtes de vitesses automatiques, des corps de soupapes et des produits mécatroniques, des convertisseurs de couple... et cette année, elle est devenue le distributeur officiel de Borg Warner en Espagne, en France et au Portugal pour ses doubles embrayages et ses accouplements de transmission intégrale.

tcmatic

Mónica Fuentes
Directeur commercial

- **ES** + 34 948 854 079
  mfuentes@tcmatic.com
- **FR** + 33 973 050 894
- **M** +34 650 974 176

Le voyage d'AD Auto Total en 2023

UNE CROISSANCE FORTE ET DES PARTENARIATS POUR RÉUSSIR

Au-delà de l'excitation (cascades et dérives à couper le souffle et compétences incroyables des champions du monde), l'ATBS a mis en lumière les avancées révolutionnaires de l'industrie de la réparation automobile présentées par plus de 120 exposants, offrant des conversations stimulantes, des ateliers pratiques et des présentations qui ont brossé un tableau vivant de l'évolution rapide de l'avenir. Nos relations étroites avec plus de 800 fournisseurs actuellement actifs nous ont permis d'offrir le meilleur des produits automobiles au niveau mondial dans le cadre de cet événement.

Pleins feux sur la communauté, l'innovation et le professionnalisme.

En 2023, nous avons poursuivi notre tradition d'encouragement de la communauté automobile, de création de liens authentiques et de célébration de l'innovation et de l'expertise de notre industrie. Le point culminant de notre année a été le salon **Auto Total Business Show (ATBS)** qui s'est tenu en juin à Bucarest et qui a attiré +44 000 passionnés de voitures et professionnels de l'industrie, présentant un spectacle palpitant de vitesse, de précision et de puissance.

Maximiser l'efficacité pour nous et nos clients.

Nous inventons des moyens de rapprocher les gens de ce qu'ils veulent. Collègues, clients, partenaires, pour eux et pour nous, nous avons été et resterons des pionniers. C'est l'histoire de notre centre logistique Romenergo : à partir d'un ancien bâtiment communiste abandonné, nous sommes en train de créer le plus grand centre logistique de pièces détachées de Roumanie, dans la partie sud de Bucarest. Romenergo a une superficie de 36 000 m² et 4 étages, 39 portes sectionnelles avec rampes d'accès et 9 portes d'entrée. À l'heure actuelle, le projet est toujours en phase de mise en service, avec une mise en service prévue pour l'été 2024. Bien que nous n'ayons pas atteint notre objectif initial (lancement en 2023), nous travaillons activement avec notre prestataire de services pour atténuer l'impact de tous les derniers défis et explorer des solutions pour maintenir le projet sur la bonne voie : la pandémie a eu un impact significatif sur diverses industries, affectant les chaînes d'approvisionnement, la disponibilité de la main-d'œuvre et l'ensemble des opérations commerciales. En outre, le conflit en Ukraine a ajouté une nouvelle couche de complexité à notre environnement externe.

Avec le recul, nous pensons que chaque défi et chaque changement majeur recèlent des opportunités significatives. Il y a cependant des choses qui ne changeront pas de sitôt : la brique la plus solide que nous avons posée dans les fondations de ce groupe il y a près de 30 ans est que nous faisons tous quelque chose que nous aimons, entourés de BONNES personnes. C'est l'origine de tout, c'est l'essence qui continue d'être la genèse de nos efforts quotidiens, et c'est ce qui a magnifiquement défini notre voyage en 2023 jusqu'à présent.

AD Auto Total Romania continue de jouer un rôle de premier plan au niveau national en tant que partenaire commercial de confiance. Nos pièces détachées et accessoires automobiles parviennent à nos +17 000 clients rapidement et en toute sécurité - nous disposons d'un système de distribution de pointe, avec le réseau de distribution le plus dense et le plus agile de Roumanie : une flotte propre entièrement contrôlée (+1 000 véhicules parcourant +137 000 km par jour), 89 sites, 2 entrepôts centraux en Roumanie, 2 en Hongrie et 1 en Moldavie, une équipe exceptionnelle de +1800 employés et +17 000 clients.

Josep Bosch,

UNE RÉFÉRENCE SUR LE MARCHÉ DE L'APRÈS-VENTE AUTOMOBILE

Josep Bosch Sayols, président d'AD Parts et président d'honeur d'AD International, est une référence sur le marché de l'après-vente en Espagne et au Portugal. Sa carrière professionnelle a été marquée par le succès et l'innovation, et sa contribution au secteur a été reconnue par des prix tels que la Trócola de Honor 2023, récemment décernée par le magazine professionnel Autopos.

Né à Gérone, de parents paysans de Vall de Llèmena, en 1937, il a étudié jusqu'à l'âge de 13 ans et a suivi des cours de commerce et de comptabilité dans sa jeunesse et d'autres cours de gestion et d'administration des entreprises en 1972. Il a commencé sa carrière professionnelle dans le secteur automobile en 1974, lorsqu'il a fondé sa propre entreprise de distribution de pièces détachées, AD Bosch. En 1982, il a piloté la formation d'une centrale d'achat, GEDASA, qui est à l'origine de l'actuelle AD Parts, nom donné à la société après son entrée dans AD International. Aujourd'hui, AD Parts compte 27 partenaires en Espagne et au Portugal.

Sous la direction de Josep Bosch, AD Parts est devenue une entreprise de premier plan dans le secteur de la distribution indépendante de pièces automobiles.
Sous la direction de Josep Bosch, AD Parts est devenue une entreprise de premier plan dans le secteur de la distribution indépendante de pièces détachées automobiles. En 2000, le centre technique du Grup Eina a été créé. Il travaille exclusivement pour les partenaires d'AD et d'ADI et est utilisé pour développer le célèbre programme Millennium. Celui-ci regroupe différents services destinés à faciliter le travail quotidien de l'atelier, ainsi qu'à l'accompagner dans sa formation et sa spécialisation dans les défis les plus actuels du secteur.

"L'avenir du marché de l'après-vente repose sur la collaboration", a-t-il déclaré. "Les ateliers de réparation doivent travailler ensemble pour offrir le meilleur service aux clients.

La reconnaissance par la Trocola d'honneur est un hommage bien mérité à une vie consacrée au secteur de l'après-vente automobile. La carrière professionnelle de Josep Bosch a été marquée par le succès et l'innovation, et sa contribution au secteur a été décisive.

Dans la projection diffusée lors du gala de remise des prix Trócola, Josep a remercié pour cette reconnaissance et a souligné l'importance de la collaboration entre les ateliers de réparation pour relever les défis de l'avenir.