

Le GOLDA dévoile les 2 lauréats du « Prix Adhérents 2017 »

Le GOLDA a souhaité, cette année encore, récompenser les entreprises qui ont tiré le mieux parti de ses solutions et ont ainsi contribué à développer les services électroniques GOLDA auprès de leurs partenaires de la rechange automobile. Aussi, pour la 3^{ème} année consécutive, le GOLDA a décerné le « Prix Adhérents » à deux de ses entreprises membres - distributeur et fournisseur -. Le jury était composé de 3 membres de chaque catégorie d'actionnaires issus du Conseil de Surveillance.

Préférence, lauréat du prix « Distributeur »

Le réseau de plateformes Préférence a remporté le prix « Distributeur » pour son utilisation de la connexion TecCom avec ses clients distributeurs. Ce développement s'inscrit pleinement dans la volonté du GOLDA d'étendre plus largement l'utilisation de la plateforme TecCom aux échanges « entre distributeurs ».

Préférence est le réseau des Plateformes régionales de ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP. Il regroupe 9 Plateformes en France, ce qui lui confère une couverture d'envergure nationale.

Ces plateformes mettent en avant une promesse clients forte :

- Livraisons 2 fois par jour : dans la journée avec cut off des commandes en fin de matinée / sinon à J+1,
- Pour les livraisons dans la journée : Livraisons dans la journée H+2 / H+4 suivant l'éloignement du distributeur client,
- Mises à disposition possibles des pièces au comptoir.

Le réseau PREFERENCE fait partie intégrante de la supply Chain AAG avec ses services de proximité.



Qu'est-ce que la plateforme TecCom ?

Accroissement des équipements, évolution des systèmes, nouvelles générations de véhicules... les gammes et les références augmentent sans cesse et les entreprises doivent disposer rapidement des pièces de rechange. TecCom est la solution « clé en main » interfacée aux principaux logiciels de gestion des distributeurs et accessible au moyen d'un simple accès Internet.

« Les connexions TecCom nous permettent de gérer nos flux EDI (Commandes de Stocks et BL/Avis d'expéditions) aussi bien avec nos fournisseurs qu'avec nos clients.

Ces flux dématérialisés nous permettent de traiter avec efficacité ces volumétries attachées à ces échanges d'informations ».

Olivier Vejdovsky, Directeur Général Adjoint Alliance Automotive Groupe en charge de la Supply Chain.

De gauche à droite

Frédéric Léonardi - Directeur Commercial du réseau des Plateformes Préférence

Olivier Vejdovsky - Directeur Général Adjoint Alliance Automotive Groupe en charge de la Supply Chain

Philippe Baudin - Golda

Bilstein Group, lauréat du prix « Fournisseur »

La société Ferdinand Bilstein France s'est vue récompenser pour son implication active dans le lancement de la nouvelle plateforme « Tarifs ».

Leader mondial spécialiste de la Rechange Indépendante depuis plus de 170 ans, bilstein group est un groupe familial et indépendant proposant des solutions de réparation pour véhicules légers, utilitaires et poids lourd à travers ses 3 marques de renommée internationale : **febi**, **SWAG** et **Blue Print**.

Chaque marque conserve son identité propre mais partage un ADN commun fondé sur 6 critères :

- une gamme de produits unique en longueur comme en largeur
- une solution logistique performante pour une réactivité et une disponibilité optimales
- un objectif principal, la réussite économique des clients
- une qualité constante dans l'ensemble des éléments qui font la relation avec les clients, basée sur la compétence industrielle
- des avantages clients discriminants obtenus au travers d'innovations produits et de services
- des partenariats construits et développés sur le long terme

A travers sa double offre (febi, spécialiste en pièces européennes VL, VUL et PL et Blue Print, spécialiste en pièces asiatiques VL), le groupe offre une gamme complète de plus de 55 000 références pour l'ensemble du parc français et européen.

Bilstein group propose aussi de nombreux concepts à valeur ajoutée, orientés Réparateurs (febiplus, ProKit, Blue Print Solutions, Testeur de jeu), pour répondre à tous les besoins les plus spécifiques et les plus techniques lors de l'entretien des véhicules.



« Premièrement, l'information produit est un enjeu essentiel au quotidien dans les problématiques de nos clients : avoir la bonne pièce, avec la bonne information et au bon prix.

Avec ce nouvel outil, nous apportons à nos clients une rapidité et une simplicité d'intégration, de modification et de remplacements d'informations.

Notre groupe crée entre 300 et 400 références chaque mois. Aujourd'hui, une publication mensuelle est possible contrairement à 2 fois par an il y a quelques années.

De plus, le format d'intégration non figé nous apporte une simplicité supplémentaire.

En conclusion, les échanges et les tests nous ont permis d'améliorer les informations de notre référentiel ».

Gildas du Cleuziou, Directeur Général France Bilstein Group.

De gauche à droite

Arnaud Pénot - Responsable Marketing & Administration des Ventes

Mikail Ozdemir - Assistant Marketing & Technique

Gildas du Cleuziou - Directeur Général

Olivier Vejdosky - Golda



Groupement pour l'Optimisation des Liaisons dans la Distribution Automobile

Le GOLDA en bref :

Le **GOLDA** (Groupement pour l'Optimisation des Liaisons dans la Distribution Automobile – www.golda.fr) a été créé en 1996 sous l'égide de la FEDA (Fédération des Syndicats de la Distribution Automobile) et de la FIEV (Fédération des Industries des Equipements pour Véhicules), et est devenue une Société par Actions Simplifiée en novembre 2008. Il a pour premier enjeu d'accroître la compétitivité des entreprises spécialisées dans la vente de pièces détachées et/ou de services pour l'automobile et l'industrie. La commercialisation des outils de communication dans la relation clients-fournisseurs est un autre objectif du GOLDA. Philippe BAUDIN est l'actuel Président et Olivier CHAUSSENDE le Vice-président.

Chiffres et informations clés :

- **plus de 2.500 sites** répartis de la manière suivante : 121 fournisseurs, 1.522 distributeurs (points de vente) et 947 centres autos
- le GOLDA touche un panel de plus en plus large d'entreprises, en 2016 54 % des nouveaux adhérents « distributeurs » avaient un chiffre d'affaires inférieur à 1 million, 60 % des nouveaux adhérents « fournisseurs » avaient un chiffre d'affaires « rechange automobile » inférieur à 10 millions.
- son service de téléchargement des tarifs héberge **210 tarifs**. Il est intégré à la plateforme « données articles », qui regroupe une classification unique des familles de produits ainsi que des outils métiers tel que le module de remontées des statistiques de ventes détaillées.
- sa plateforme d'échanges de données informatisés (EDI), opérée par TecAlliance/TecCom, traite **6 millions de lignes par mois** (consultation, commandes), **100.000 avis d'expédition** et propose un large panel de solutions techniques tel que le système de gestion partagée des approvisionnements (GPA) et la déclaration des demandes de garanties (TecWarranty).
- sa plateforme de dématérialisation fiscale des factures, opérée par Cegedim/Deskom, a dématérialisé en 2016 plus de **200.000 factures par mois** et traite depuis 2017 la facturation électronique avec les collectivités territoriales et établissements publics.