

COMMUNIQUÉ DE PRESSE



Convention Nationale Malte 2025 : L'ensemble des réseaux Doyen fédérés autour d'une feuille de route commune.

Toulouse, le 30 janvier 2025 – L'ensemble des distributeurs API, des garages 1,2,3 AutoService et adhérents Omnitech ont été réunis à Malte pour la Convention nationale de Doyen Auto France. L'événement a permis de renforcer les liens entre les différents membres des réseaux et de faire un point d'étape du plan stratégique « Move Up 2027 ».

« Move Up 2027 » : élever son expertise aujourd'hui pour réussir demain

Au cœur des échanges lors des deux plénières qui ont rythmé la première journée de ce rendez-vous annuel : l'avancement du plan « Move Up 2027 » qui répond aux enjeux actuels de la réparation et anticipe les mutations technologiques autour de 3 piliers d'expertise.

- Expert en nouvelles technologies :

Doyen Auto France a annoncé le lancement de la plateforme « Campus Doyen » qui permet à tous les réparateurs de s'approprier les évolutions du métier, de se former de manière continue et ainsi de réaliser tous types d'opérations sur tous types de véhicules.

Les réparateurs ont également pu découvrir les améliorations apportées aux modules « Remote », « Hotline », « location d'équipement et d'outillage » ... du concept technique Omnitech accessible à tous les réparateurs indépendants ainsi qu'aux réparateurs sous enseigne 123 AutoService.

Le développement du plan produit de Doyen Auto autour de son offre pièce premium, l'élargissement de sa MDD Requal avec plus de 1500 nouvelles références en 2024 ainsi que l'outillage et équipement complète les nouvelles solutions apportées aux réparateurs disponibles à travers le réseau de distributeurs API.

- Expert en communication :

Pour répondre aux besoins des conducteurs de plus en plus connectés, les réparateurs 123 AutoService ont pu redécouvrir tout un panel de solutions à leur disposition comme IdGarages, une plateforme de marketing direct, la gestion de leur page Google et des DMS 100% interfacés.

Les équipes de Doyen Auto France ont également présenté de nombreuses nouveautés : des affiches institutionnelles redessinées, une offre ILV/PLV repensée, un nouveau covering pour les véhicules de courtoisie, une nouvelle gamme de vêtements de travail...

Et avant-première, le nouveau site internet 123 AutoService avec un parcours client fluide, des devis et rendez-vous en ligne facilités... et un design 100% revu qui a conquis les réparateurs.

L'image de marque et la notoriété du réseau 123 AutoService se voit ainsi renforcées aussi bien au niveau national que local.

- **Expert en gestion :**

Le 3^{ème} pilier du plan « Move Up 2027 » connaît lui aussi son lot d'innovations :

Une solution de paiement en 3 ou 4 fois est désormais entre les mains des réparateurs. La garantie d'être payés, une réponse immédiate... apportent tranquillité et sérénité aux garages dans la gestion de leur activité.

Une nouvelle offre de véhicules de courtoisie totalement revue et adaptée permet d'assurer une meilleure mobilité aux conducteurs.

Le collectif au cœur du dispositif

Lancée en décembre dernier, la « conciergerie » disponible tous les jours par téléphone et par e-mail est une interface entre les réparateurs et les nombreuses solutions et services à leur disposition.

Pour compléter le dispositif et accompagner les réparateurs dans leur quotidien Doyen Auto France a annoncé la mise en place dès janvier 2025 d'animateurs réseaux garages concepts dédiés qui travailleront en étroite collaboration avec les distributeurs API.

A travers l'ensemble de ces nouveautés et de ses actions au quotidien, Doyen Auto France affirme son engagement auprès de ses partenaires dans l'amélioration de leurs compétences et performances pour les guider vers le succès. L'année 2024 s'est conclue avec plus de 50 nominations pour les réseaux 1,2,3/// et Omnitech, des chiffres qui annoncent de belles perspectives pour le développement des réseaux Doyen en 2025.

« Après le lancement du plan « Move up 2027 » il y a 18 mois, il est important de partager avec nos réseaux les actions mises en place qui répondent aux mutations du marché. La force de notre collectif et la puissance de notre groupe nous permettent d'avancer à un rythme soutenu et d'être en ligne avec notre plan. » déclare Patrice Astor, CEO de Doyen Auto.

Un réseau API lui aussi en plein essor

La plénière dédiée aux distributeurs API a aussi été l'occasion de partager l'accélération du développement du réseau avec pas moins de 12 nouvelles nominations et ouvertures. Le Havre, Vernon, Grenay, St Michel-sur-Rhône, Davézieux, Estrablin, Antibes... pour ne citer qu'elles.

Une fierté pour les distributeurs présents qui se réjouissent d'un tel engouement.

« Au-delà du nombre, c'est la diversité de nos partenaires qui est à souligner. Des distributeurs API existants qui étendent leur maillage, des groupes de distribution automobile, des acteurs venant d'autres groupements... le concept API apporte une réponse adaptée à différents profils d'investisseurs. » fait remarquer Mickaël Montarou, Directeur commercial et marketing Doyen Auto France.

Un salon sur mesure pour rencontrer les partenaires clés du secteur

La « Matinée des partenaires » du 18 janvier a réuni 16 acteurs majeurs du secteur dans un espace de 500 m² spécialement aménagé. Autel, Clas, Facom, Fuchs, IDGarages, Proxitech, Purflux, Requal, Sinatec, Brembo, Depa, Inovaxo, KS Tools, DAF Conseil, Schaeffler et Valéo ont ainsi pu partager leurs expertises avec les participants.

Au programme : des démonstrations interactives, des présentations innovantes et des offres promotionnelles exclusives. Ce format hybride, mêlant mini-salon et networking, a permis aux participants de nouer de précieux contacts et de découvrir les dernières tendances du marché.

Un cadre exceptionnel pour des échanges constructifs

Enfin, les participants ont eu l'opportunité de découvrir les paysages et les ruelles pittoresques de La Valette, capitale de Malte. Les nombreuses activités proposées, telles que les visites culturelles, les excursions en mer et les soirées thématiques, ont contribué à instaurer une atmosphère conviviale, idéale pour favoriser les interactions.

« La Convention annuelle Malte 2025 a été une nouvelle occasion de renforcer notre collaboration et de construire des bases solides pour le futur de nos réseaux. J'ai été particulièrement impressionné par la qualité des échanges et par l'enthousiasme de tous les participants. Je tiens à remercier chaleureusement chacun d'entre eux pour leur contribution à la réussite de cet événement », ajoute Mickaël Montarou, Directeur commercial et marketing Doyen Auto France.

À propos d'API

Le réseau de distribution API, de Doyen Auto, compte 70 points de vente en France à la fin de l'année 2024. Cet acteur majeur de la distribution de pièces automobiles a pour mission le « one stop shop » du réparateur. En effet, l'objectif des distributeurs au quotidien est de répondre à 100 % des besoins des réparateurs automobiles à travers son offre de pièces mécaniques, de consommables, d'outillage et de ses solutions innovantes autour de ses concepts garages.

Pour y parvenir, le réseau s'appuie sur une offre de pièces de rechange « premium », d'une part, et d'autre part sur sa marque distributeur Requal à l'excellent rapport qualité-prix. Les distributeurs API disposent d'un réseau de réparateurs multimarques qui lui est propre : 1,2,3 AutoService et d'un concept technique innovant Omnitech.

À propos de 1,2,3 AutoService

1,2,3 AutoService compte plus de 150 garages en France. À la fois généralistes et spécialistes, les réparateurs 1,2,3 AutoService assurent aussi bien l'entretien courant que des interventions plus techniques sur toutes les marques de véhicules.

Rejoindre ce réseau de réparateurs indépendants, c'est bénéficier d'une offre de produits complète et d'une logistique de pointe grâce au réseau de distribution API. En tant qu'adhérent, chaque garage profite d'un accompagnement technique via la solution Omnitech, ainsi que de divers services et solutions en marketing, communication et gestion, visant à optimiser la visibilité et à renforcer la relation avec les clients.

À propos d'Omnitech

Plus de 60 garages ont adopté le concept Omnitech. Avec la diversité des systèmes qui équipent les véhicules et le développement rapide des technologies, le métier de garagiste se complexifie chaque jour. Omnitech est une solution d'accompagnement tout-en-un qui répond à cette évolution en rassemblant un éventail de services sous la forme de modules évolutifs et qui permet aux réparateurs d'intervenir sereinement sur tous les véhicules : données techniques, formations, hotline, programme « Garantie Partenaires » ...

À propos de Doyen Auto

Fondé en 1922, Doyen Auto est un acteur majeur dans la distribution de pièces de rechange et de services auprès des professionnels de l'automobile. Sa logistique puissante lui permet d'assurer des livraisons rapides en puisant parmi les 400 000 références (185 marques) stockées dans les 62 500 m² de ses surfaces de stockage réparties sur 13 plateformes.

Doyen Auto met son efficacité au service de 156 distributeurs et de 645 réparateurs. Le Groupe noue de nombreux partenariats avec des fournisseurs d'outillage, d'équipement et de consommables afin de servir au mieux les besoins de ses réseaux. Doyen Auto est actif en Belgique, en France, au Luxembourg et aux Pays-Bas, où il emploie 628 collaborateurs : <https://doyen-auto.com/fr>

Doyen Auto fait partie de PHE, leader de la distribution indépendante de pièces détachées pour Véhicules Légers et Poids Lourds en Europe de l'Ouest, présent en France, en Belgique, aux Pays-Bas, au Luxembourg, en Italie et en Espagne : <https://www.partsholdingeurope.com/activites>.