



*Consejo Europeo de las Agrupaciones de Agentes del Automóvil*

**Assemblée Générale Extraordinaire  
Asamblea General extraordinaria  
Vendredi 19 juin 2015  
Viernes 19 de junio de 2014**

**Lieu : ELCHE (ALICANTE)**

**Présents :**

Groupements espagnols :

- Président : Joël Bernard
- Vice-Président : Alain Lizé
- ANESAT (Seat) : Juan Hermida Borego
- ANRAO (Opel) : Jose Luis Martinez Martinez
- ANTAN (Nissan) : Antonio Matarranz Castro
- ARAN : Antonio Teixeira Lopes, Fernando Barros, Cesar Santos
- ASEVAS (Audi, VW, Skoda) : Esteban Tomas Ibanez
- ASOAP (Peugeot) : Roberto Bonilla Martinez
- CNPA : Claude Ferret
- FNAR : Francisco Coll Cutillas
- GAAP : Robert Bassols, Jean-Louis Besnard, Laurence Dupriez
- GAR : Corinne Lefèvre
- IAC : Cesar Sanz
- FNAR : Jose Alonso Garces

Excusés

- AVAR : Arnaud Denis mandate to Alain Lizé
- ANSOBEMI : Jose Antonio Guerre Maroto
- ANSOC (Citroën) : Amador Dominguez Garcia
- CNPA : Philippe Debouzy mandate to Claude Ferret
- GAAP : Jérôme Flachy mandate to Jean-Louis Besnard, Gérard Molines

Intervenants extérieurs :

- SOLEDAD : Joaquin Perez Martinez
- ICDP : Thomas Schieux, Ricardo Conesa Martinez
- SOLWARE : Laurent Derozario
- OSEA : Patrick Lautard, Elisabeth Floc'h, Khalid Zarrougui

## Message de bienvenue du Président

- **ACCUEIL DU PRESIDENT / RECEPCION DE PRESIDENTE**

- Ordre du jour de l'Assemblée Générale Extraordinaire / Orden del día de la junta extraordinaria
- Les pouvoirs / Los mandatos
- Rapport d'activité, rapport moral 2014 / Informe de actividad, informe moral

*Joël Bernard*

Accueil des nouveaux entrants : ARAN Antonio Teixeira Lopes (Portugal) et ANSOBEMI, BMW, MINI (Espagne)

Remerciements de Soledad pour leur accueil et tous les partenaires du CEGAA.

Activité :

- EQUIPAUTO 2013 : Etape importante pour la reconnaissance du CEGAA par le CECRA, les médias, les groupements et syndicats automobiles
- Septembre 2014 : Assemblée Générale du CECRA à Bruxelles. Demande du CEGAA d'intégrer le CECRA en qualité de membre actif. Echanges distants avec le Président Jean-Paul Bailly qui engage le CEGAA à effectuer une demande de candidature par courrier.
- Rappel CECRA est composé des concessionnaires, des Indépendants et concessionnaires poids lourds, les Agents français sont représentés au travers du CNPA (qui cotise au CECRA pour les 21 métiers à hauteur de 90 000 €) mais sans pouvoir. Le CECRA fait des propositions au CEA avec arbitrage de la Commission Européenne, les Agents doivent y être représentés pour défendre leur statut juridique (RA et apporteur d'affaire) et obtenir de la Commission Européenne le statut d'agent commercial (indemnités en cas de résiliation, valorisation et protection du fichier clientèle) en respectant les spécificités de chaque pays. Objectif du CEGAA : rejoindre la division automobile au même titre que les concessionnaires.
- Octobre 2014 : sur les conseils d'un avocat, rédaction d'un courrier du CEGAA au CECRA avec demande du statut de membre actif
- Novembre 2014 à Alicante : Accord de partenariat avec Soledad
- Janvier 2015 à Porto : Signature d'un accord d'adhésion de l'ARAN
- Avril 2015 : État généraux du CNPA au ministère de l'économie en présence du ministre français de l'économie.
- 20 mai 2015 : Le président européen des concessionnaires poids lourds membre du CECRA contacte Joël Bernard pour lui confirmer que la candidature du CEGAA est acceptée.
- 12 juin 2015 : courrier du président Jean-Paul Bailly acceptant la candidature du CEGAA « sous réserve d'approbation de cette candidature par l'assemblée générale du CECRA lors de sa prochaine réunion (24 septembre), en tant que membre donateur ('goodwill member') pour l'année 2015. Le montant de la cotisation s'élève à 10.000€ et vous serez invité aux réunions de notre division voiture ('European Car Dealers') et aux groupes de travail auxquels vous souhaiteriez participer (2 décembre). »
- Site internet CEGAA V2 : Présenté par Corinne Lefèvre
- Proposition d'un rendez-vous téléphonique via Skype tous les 2 mois
- EQUIPAUTO 2015 : stand CEGAA. Le président donne rendez-vous aux membres du CEGAA.

**Débats : Au vu des difficultés à obtenir la qualité de membre actif, Le CEGAA doit-il accepter la proposition du CECRA de membre donateur à hauteur de 10.000€ ? ou doit-il marquer son indépendance directement face à la Commission Européenne ?**

**Approbation : Poursuivre les actions pour obtenir le statut de membre actif de la Division Automobile et pour obtenir un montant de cotisation le plus adapté à la situation financière du CEGAA. Délégation de la démarche au Président.**

**Les membres de l'Assemblée adoptent la délibération à l'unanimité moins une abstention.**

**Un courrier est adressé ce jour 19 juin dans ce sens au président du CECRA**

- **RAPPORT FINANCIER 2014 / INFORME FINANCIERO**

- Présentation des comptes 2014 / Presentación de las cuentas 2014
- Approbation des comptes / Ion de las cuentas

*Corinne Lefèvre*

**La Trésorière présente l'état des comptes (voir slides)**

**Approbation des comptes : L'Assemblée adopte la délibération à l'unanimité.**

- **STATUTS / ESTATUTOS**

- Statuts antérieurs / Estatutos previos
- Modification / Modificación
- Approbation des statuts / Aprobación de los estatutos

*Alain Lizé*

- Rappel statuts : créés en 2010 et déposés en 2011. Entrée des groupements espagnols au CEGAA et nouveaux entrants
- Les modifications :
  - Objet étendu à l'Union Européenne.
  - Membres actifs ont le droit de vote
  - Ressources : cotisations, subventions, contribution des partenaires
  - Trésorier et Secrétaire titulaires de nationalité différente du président

**Approbation des statuts : L'Assemblée adopte la délibération à l'unanimité.**

**Question du dépôt dans les pays à poser à l'avocat**

- **REGLEMENT INTERIEUR / REGLAMENTO INTERNO**

- Présentation / Presentación
- Approbation du Règlement intérieur / Aprobación del Reglamento interno

*Alain Lizé*

- Le Règlement intérieur précise les règles de fonctionnement de l'association

#### **Approbation :**

- **Article V COTISATION : Ajouter la possibilité d'une demande d'autorisation de prélèvement**
- **Article X DEPLACEMENTS DES MEMBRES :**

#### **Remplacer :**

**« Les frais d'hébergement des membres de l'Association à raison des fonctions qui leur sont confiées par le Bureau sont pris en charge par l'Association.**

**Seuls les frais de transport du Président et du Vice-Président sont pris en charge par l'Association et font l'objet d'un remboursement. »**

#### **Par**

**« Les frais d'hébergement des membres de l'Association à raison des fonctions qui leur sont confiées par le Bureau sont pris en charge par l'Association.**

**Les frais de transport dans le cadre d'une mission confiée par le Président sont pris en charge par l'Association.**

**Lors des Assemblées, les frais de transport des seuls membres du Bureau sont pris en charge par l'Association »**

**L'Assemblée adopte la délibération à l'unanimité.**

#### ● **POSITION STRATEGIQUE DU CEGAA / POSICIÓN ESTRATÉGICA DEL CEGAA**

- Présentation / Presentación
- Débats / Debates

Le président développe sa position sur la situation économique actuelle :

Nous ne sommes plus en crise mais en « révolution », en effet si les économistes sont confiants quant à l'évolution des marchés, le comportement du consommateur lui, a changé et durablement !.

Nous sommes entre deux intervenants majeurs qui sont le consommateur et les constructeurs :

- Un consommateur averti ayant accès à la planète entière en un seul clic, mieux informé donc plus exigeant. 90% des acheteurs consultent internet avant de prendre leur décision. Mais ce consommateur est toujours attaché à la notion de service et ce qui fera la différence lors de son choix. A nous d'utiliser les moyens marketing efficaces pour capter cette clientèle. D'après une étude récente les premiers critères que recherche notre client 1/Qualité et compétence techniques 2/L'accueil et le prix correct 3/la proximité. En fait il faut que le client ait une perception de ce qu'il est venu chercher. Le client est prêt à faire des kms à condition qu'on lui propose une offre globale. (cf nouveau concept FIXCAR développé par César : financement, assurance VN VO, maintenance mécanique carrosserie et horaires élargis)
- Des constructeurs qui sont avant tout des industriels qui tentent de rationaliser leurs coûts de distribution en diminuant le nombre d'intervenants dont nous faisons partie.

Nous sommes et devons rester un acteur incontournable de la distribution automobile. Rappel, nous représentons : 27 000 entreprises 125 000 emplois induits, 39% du marché VN et 33% de celui des pièces de rechange. Sur un marché prévisionnel de 13 137 600 de véhicules, nous en vendons 5 123 664.

## LES PROJETS :

- Venir en appui des actions des groupements en vue de maintenir leur autonomie
- Défense du statut juridique de l'Agent / RA et Apporteur d'Affaire. Travail sur le statut d'agent commercial en respectant les spécificités de chaque pays (droit à indemnisation en cas de résiliation, droit à céder son affaire en toute indépendance,...)
- Protection des fichiers clients en après-vente
- Assurer une veille économique / statistique (Benchmark clients, marché)

## Prochains RENDEZ-VOUS :

- Participation au prochain European Car Dealer's Day du CECRA à Bruxelles le 24 septembre
- Stand CEGAA à EQUIPAUTO : du 13 au 17 octobre
- CECRA : réunion le 2 décembre

## **Convention Européenne des Agents Automobiles**

Cf Slides

## **Le Président clôture et remercie les membres de l'Assemblée**

Ses remerciements vont :

- A Soledad pour son accueil, sa réussite dans un marché concurrentiel et sa capacité d'innovation
- Aux réseaux espagnols et portugais qui ont démontrés leur capacité à résister à la crise
- A ICDP pour leur analyse
- Aux partenaires du CEGAA pour leur soutien

La force du CEGAA se trouve dans l'union de tous ses groupements dont les réseaux représentent un poids essentiel dans tous les métiers vente VN et pièces de rechange. Le CEGAA défendra leur capacité à anticiper les évolutions. Ce n'est plus l'offre qui guide le marché mais c'est le consommateur qui guide l'offre. Les Agents ont tous les atouts pour résister car ce sont eux qui affichent les meilleurs taux de satisfaction clients.