



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

Mensaje de bienvenida de Presidente

- **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

Recepción de los nuevos entrantes: ARAN Antonio Teixeira Lopes (Portugal) y ANSOBEMI, BMW, MINI (España)
Gracias de Soledad para su recepción y todos los socios del CEGAA.

Actividad:

- EQUIPAUTO 2013: Etapa importante para el reconocimiento del CEGAA por el CECRA, los medios de comunicación, las agrupaciones y sindicatos automóviles
- En septiembre de 2014: Asamblea general del CECRA en Bruselas. Solicitud del CEGAA de integrar el CECRA en calidad de miembro activo. Intercambios distantes con el Presidente Jean-Paul Bailly que compromete el CEGAA a efectuar una solicitud de candidatura por correo.
- Recordatorio CECRA está formado por concesionarios, de los Independientes y concesionarios camiones, los Agentes franceses están representados a través del CNPA (que contribuye al CECRA para los 21 oficios a la altura de 90 000 €) pero sin poder. El CECRA presenta propuestas a la CEA con arbitraje de la Comisión Europea, los Agentes deben ser representados allí para defender su estatuto jurídico (RA y contribuidor de asunto) y obtener de la Comisión Europea el estatuto de agente comercial (indemnizaciones en caso cancelación, valorización y protección del fichero clientela) respetando las especificidades de cada país. Objetivo del CEGAA: unirse la división automóvil en el mismo concepto que los concesionarios.
- En octubre de 2014: sobre los consejos de un abogado, redacción de una carta del CEGAA al CECRA con demanda del estatuto de miembro activo
- En noviembre de 2014 en Alicante: Acuerdo de asociación con Soledad
- En enero de 2015 a Oporto: Firma de un acuerdo de adhesión del ARAN
- En abril de 2015: Estado generales del CNPA al Ministerio de Economía en presencia del Ministro francés de Economía.
- 20 de mayo de 2015: El Presidente europeo de los concesionarios camiones miembro del CECRA contacta a Joël Bernard para confirmarle que se acepta la candidatura del CEGAA.
- 12 de junio de 2015: carta de Presidente Jean-Paul Bailly que acepta la candidatura del CEGAA "a reserva de aprobación de esta candidatura por la asamblea general del CECRA en su próxima reunión (24 de septiembre), como miembro donante ("goodwill member") para el año 2015. El importe de la cotización asciende a 10.000€ y se invitarán a las reuniones de nuestra división transporta ("European ya que Distribuidores") y a los Grupos de Trabajo a los cuales desearía participar (2 de diciembre)."
- Sitio Internet CEGAA V2: Presentado por Corinne Lefèvre
- Propuesta de una cita telefónica mediante Skype cada 2 meses
- EQUIPAUTO 2015: caseta CEGAA. El Presidente da cita a los miembros del CEGAA.

Debates: ¿Habida cuenta de las dificultades de obtener la calidad de miembro activo, el CEGAA debe aceptar la propuesta del CECRA de miembro donante a la altura de 10.000€? ¿o debe señalar su independencia directamente ante la Comisión Europea?

Aprobación: Proseguir las acciones para obtener el estatuto de miembro activo de la División Automóvil y para obtener a un importe de cotización más adaptado a la situación financiera del CEGAA. Delegación del planteamiento a Presidente.

Los miembros de la Asamblea adoptan la deliberación unánime menos una abstención.

Un correo va dirigido este día 19 de junio en este sentido al Presidente del CECRA

- **RAPPORT FINANCIER 2014 / INFORME FINANCIERO**

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

Corinne Lefèvre

El Trésorière presenta el estado de las cuentas (véase diapositivas)

Aprobación de las cuentas: La Asamblea adopta la deliberación unánime.

- **STATUTS / ESTATUTOS**

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

Alain Lizé

- Recordatorio estatutos: creados en 2010 y depositados en 2011. Entrada de las agrupaciones españolas al CEGAA y nuevos entrantes
- Las modificaciones:
 - Objeto extendido a la Unión Europea.
 - Miembros activos tienen el derecho de voto
 - Recursos: cotizaciones, subvenciones, contribución de los socios
 - Tesorero y Secretario titulares de diferente nacionalidad de PresidenteRappel statuts : créés en 2010 et déposés en 2011. Entrée des groupements espagnols au CEGAA et nouveaux entrants

Aprobación de los estatutos: La Asamblea adopta la deliberación unánime.

Cuestión del depósito en los países que deben colocarse al abogado

- **REGLEMENT INTERIEUR / REGLAMENTO INTERNO**

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

Alain Lizé

- El Reglamento interno precisa las normas de funcionamiento de la asociación

Aprobación :

- **Artículo V COTIZACIÓN: Añadir la posibilidad de una solicitud de autorización de exacción**
- **Artículo X DESPLAZAMIENTOS de los MIEMBROS:**

Sustituir:

“La Asociación acepta los gastos de alojamiento de los miembros de la Asociación en razón de las funciones que les son confiadas por la Mesa.

Sólo se aceptan por la Asociación y son los gastos de transporte del Presidente y el Vicepresidente objeto de un reembolso. “

Por

“La Asociación acepta los gastos de alojamiento de los miembros de la Asociación en razón de las funciones que les son confiadas por la Mesa.

La Asociación acepta los gastos de transporte en el marco de una misión confiada por el Presidente.

En las Asambleas, la Asociación acepta los gastos de transporte de los solos miembros de la Mesa “

La Asamblea adopta la deliberación unánime.

- **POSITION STRATEGIQUE DU CEGAA / POSICIÓN ESTRATÉGICA DEL CEGAA**

- Présentation / Presentación
- Débats / Debates

El Presidente desarrolla su posición sobre la situación económica actual:

No estamos ya en crisis sino en “revolución”, en efecto si los economistas son confiando en cuanto a la evolución mercados, el comportamiento del consumidor él, cambiaron y duraderamente!.

Estamos entre dos participantes principales que son el consumidor y los fabricantes:

- Un consumidor informado que tiene acceso al planeta entero en un único chasquido, mejor informado pues más exigente. un 90% de los compradores consultan Internet antes de tomar su decisión. Pero se liga a este consumidor siempre al concepto de servicio y lo que hará la diferencia en su elección. A de utilizarnos la media comercialización eficaces para recoger a esta clientela. Según un reciente estudio los primeros criterios que busca nuestro cliente 1/Qualité y competencia técnicos 2/L' recepción y el precio correcto 3/la proximidad. En realidad es necesario que el cliente tenga una percepción de lo que vino a buscar. El cliente está dispuesto a hacer kms a condición de que se le proponga una oferta global. (véase nuevo concepto FIXCAR desarrollado por César: financiación, seguro VN VO, mantenimiento mecánico carrocería y horarios ampliados)

- Fabricantes que son industriales sobre todo que intentan racionalizar sus costes de distribución disminuyendo el número de participantes de los que formamos parte.

Somos y debemos seguir siendo un protagonista inevitable de la distribución automovil.
Recordatorio, representamos: 27.000 empresas 125.000 empleos inducidos, un 39% del mercado VN y un 33% de los recambios. En un mercado provisional de 13.137 600 de vehículos, vendemos 5.123 664.

LOS PROYECTOS:

- Apoyar de las acciones de las agrupaciones con el fin de mantener su autonomía
- Defensa del estatuto jurídico del Agente/RA y Contribuidor de Asunto. Trabajo sobre el estatuto de agente comercial respetando las especificidades de cada país (derecho a indemnización en caso de cancelación, derecho a ceder su asunto en toda independencia,...)
- Protección de los ficheros clientes en postventa
- Garantizar una víspera económica/estadística (Benchmark clientes, mercado)

Próximas CITAS:

- Participación en el próximo European ya que Dealer' s Day del CECRA en Bruselas el 24 de septiembre
- Stand CEGAA a EQUIPAUTO: del 13 al 17 de octubre
- CECRA: reunión el 2 de diciembre

Convenio Europeo de los Agentes Automóviles

Cf Slides

El Presidente cierra y agradece a los miembros de la Asamblea

Sus gracias van:

- A Soledad para su recepción, su éxito en un mercado competitivo y su capacidad de innovación
- A las redes españolas y portuguesas que demostraron su capacidad para resistir a la crisis
- A ICDP para su análisis
- A los socios del CEGAA para su apoyo

La fuerza del CEGAA se encuentra en la unión de todas sus agrupaciones cuyas redes representan un peso esencial en todos los oficios venta VN y recambios. El CEGAA defenderá su capacidad para anticipar las evoluciones. No es ya la oferta que guía el mercado pero es el consumidor que guía la oferta. Los Agentes tienen todos los activos para resistir ya que son ellos quienes indican los mejores tipos de satisfacción clientes