

Aéro, la PME européenne d'Olivier et Ada

C'est la success story d'un couple pas comme les autres en Grande Région. Lui est bordelais. Olivier Amengual, quadra passionné d'automobile, s'est lancé dans la vente de voitures sur le mode de la grande distribution. Il a commencé tout petit au Luxembourg. Elle, Ada est luxembourgeoise avec des racines allemandes. Aujourd'hui le couple à la tête d'Aéro investit du côté de Sarrebruck, en Espagne et embauche des Lorrains.



Olivier Amengual et Ada son épouse veulent, à la tête d'Aéro, faire de leur PME un des principaux centres de distribution régionale européen d'automobiles.

« On a démarré tout petit. J'ai choisi le créneau de la voiture d'occasion sur un marché porteur entre le Luxembourg et la France. Je suis passionné par tout ce qui touche à l'automobile ! » Ce Bordelais poursuivait des études commerciales lorsqu'au milieu des années quatre-vingt-dix, il abandonne cette voie pour entrer dans le concret et choisit la vente automobile. « Je voulais utiliser les méthodes de la grande distribution, devenir en quelque sorte un grossiste voire un redistributeur » explique Olivier Amengual qui a trouvé un territoire de prédilection pour lancer son affaire, le Luxembourg et sa zone frontalière. Il monte son projet dès 1997 en exploitant un marché transfrontalier florissant. Alors qu'au Luxembourg c'est surtout le marché du véhicule neuf qui prospère, Olivier Amengual vise le marché de l'occasion en France « car le client particulier français est en quête de voitures d'occasion récentes. J'ai démarré tout petit avec des volumes de vente modestes. En 1998, la barre des 30 voitures vendues par mois était franchie. J'ai enfin senti un vrai potentiel. Et cela a créé une dynamique » dit-il. Et c'est ainsi qu'il parvient progressivement à écouler un volume de voitures de plus en plus conséquent. Mais c'est avec la femme de sa vie Ada, une Luxembourgeoise d'origine allemande qui pratique et maîtrise plusieurs langues, et de formation juridique, qu'il accélère le développement de son affaire implantée à Livange au Grand-Duché. Aéro enregistre une croissance annuelle de 25% et évolue de 10 à 50 collaborateurs sur son site luxembourgeois. Le couple investit avec l'appui de la BPLC (Banque Populaire Lorraine Champagne) en Espagne dans une grande carrosserie industrielle et part à

la conquête du marché allemand en 2010. Petit à petit le couple a ainsi mis en place sa stratégie européenne, crée une centrale d'achats multilingue et développe un service commercial de terrain.

8000 voitures par an

Olivier Amengual et son épouse apprennent vite les arcanes du métier de la distribution automobile, tissent des liens avec les concessionnaires de part et d'autre de la frontière. Ils s'orientent de plus en plus vers la vente aux professionnels tout en maintenant une petite activité de vente à particuliers régionale. Les partenariats de plus en plus forts avec leurs clients font croître considérablement les volumes de vente et permettent par ricochet d'acheter mieux auprès des différents fournisseurs, principalement les marques et importateurs. Leur PME qu'ils baptisent Aéro voit ainsi passer bon an mal an quelque 8 000 voitures. Le chiffre d'affaires bondit à 90 millions d'euros. En 2008 le couple se lance en Espagne, non loin de la frontière française, en aménageant un bâtiment de 3 000 m² où il lance le concept de remise en état à la chaîne de voitures en 3-6-9 et crée une demi-douzaine d'emplois notamment avec des collaborateurs lorrains dont un chef de la carrosserie, façon de garantir la qualité de production. La réussite d'Aéro réside dans deux postes clés, la force de vente chapeauté par Olivier Amengual et les achats dirigés par son épouse. Aujourd'hui les voitures neuves représentent 20% de son chiffre d'affaires, alors qu'historiquement Aéro a pour vocation de distribuer des voitures d'occasion récentes. La crise économique a poussé le couple à se diversifier aussi vers le neuf par op-

portunisme. Le secret de leur réussite « c'est une gestion millimétrée, une grande réactivité et le fait qu'on accorde au service la plus grande importance. On est sur un marché très volatil et non sans concurrence. Je vise toujours les moins de trois mois de stock et avec mon épouse on essaie de coller à la demande et de faciliter à nos partenaires les transactions à tous les niveaux » affirme-t-il. Pour ce faire l'entreprise investit fortement dans l'outil informatique entièrement centralisé. « D'un clic je connais instantanément le nombre de voitures qu'il nous reste à déstocker, les paiements fournisseurs à honorer et les commandes en cours » raconte le patron d'une entreprise qu'il est en train de sérieusement consolider du côté de la Brème d'or à Sarrebruck, à la frontière française. Le couple compte y construire une cité automobile avec un showroom dédié au cœur de son activité, la vente aux particuliers et professionnels, avec un centre de remise en état doté d'une zone de logistique. Ils comptent poser la première pierre de ce site dans les prochains mois. C'est un investissement de 7 M€. Fin 2013 l'activité de Livange sera transférée vers la zone de l'aéroport sur un site qui comportera un showroom de 540 m² dédié aux véhicules haut de gamme et un local d'exposition de 1500 m² destiné à la vente de voitures classiques, et 2 200 m² pour la vente. Là aussi pour 7 M€ d'engagements. Olivier Amengual souligne : « On poursuivra les embauches. » Ainsi sa petite PME « à vocation européenne » comme il aime à le répéter, va dépasser un effectif de 100 personnes.

347604800

Aéro SA

Route de Bettembourg - Zone commerciale Le 2000 - L-3378 LIVANGE

Tél. +352 52 51 07