



Galerie d'Art n°1 en Europe

Achetez en Ligne les Oeuvres d'Artistes Emergents du Monde Entier

[Acheter](#)

Aero investit dans un supermarché de l'occasion à Saarlouis

Accueil > Actualité professionnelle automobile > Distribution voiture occasion | Par Eloïse Le Goff-Bernis | Publié le 05/03/2015 à 11:39. Mis à jour le 06/03/2015 à 17:14



Le supermarché de l'occasion de Saarlouis en Allemagne dispose de 6 000 m2 de showroom couvert.

Galerie photo

Marchand européen, Aero qui revend 8 000 véhicules par an dont 400 aux particuliers a transformé une ancienne concession en empire de l'occasion multimarque.



Le supermarché de l'occasion de Saarlouis en Allemagne dispose de 6 000 m2 de showroom

Roi et reine du négoce, Olivier et Ada Amengual jonglent savamment entre le BtoB qui constitue le coeur de leur activité et le BtoC. Au sein de cette centrale d'achat européenne qui a écoulé 8 000 VO l'an dernier assortis de quelque 800 000 euros de résultats nets, madame gère 80 % de l'approvisionnement pendant que monsieur a quasiment déjà vendu 50 % des véhicules acquis.

Inséparables dans la vie et au travail, ce couple est passé maître dans l'art d'acheter aux constructeurs (70 %, de son sourcing), aux loueurs et aux distributeurs jusque 1000 VO pour 10 millions d'euros afin de les revendre aux concessionnaires et aux marchands, partout en Europe. Plus de 600 clients français les plébiscitent.

« Notre cible, ce sont les pros. De la Logistique à l'administratif en passant par les démarches import-export et la préparation

- En Direct
- Après-vente automobile
- Distribution voiture neuve
- Distribution voiture occasion**
- Economie/Industrie automobile
- Essais autos
- Services automobiles
- Social
- Statistiques automobiles
- Tribune Libre



Galerie d'Art n°1 en Europe

[Acheter](#)

Recherche
ARTICLE

Abonnement
NEWSLETTER

Abonnement
ÉDITION PRO

Articles récents les plus populaires

17 MAI
Voitures d'occasion. Un début de pénurie provoque une hausse des prix

10 MAI
Audi Bauer Paris se lance dans la voiture ancienne

CleanMyMac X
Un Mac. Comme neuf.

[Essayer gratuitement](#)

esthétique, nous leur offrons une solution d'achat clé en main au meilleur prix », résumant-ils.

Le créneau du prêt-à-vendre

En 18 ans, avec un sérieux doublé d'un redoutable sens du business, Aero s'est ainsi hissé au rang des marchands d'envergure, notamment financière (6 millions d'euros de fonds propres dont 5 millions d'euros de capital social) à travers quatre implantations au Luxembourg, en Allemagne, en Italie et en Espagne. Lors de son dernier exercice, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 100 millions d'euros pour une rentabilité avant impôt de 1,8 %. Agée de 18 ans, la société déploie ses ailes en multipliant les investissements.



Base de réparation professionnelle de véhicules

"Nous voulons être multi-activités, multimarque et multi-marché", explique Ada Amengual.

Avec son mari, elle a fait l'acquisition en avril 2014 de 12 000 m² de terrain hébergeant un bâtiment de 6000 m² couvert en Allemagne à Saarlouis. Il s'agit d'une ancienne concession haut de gamme qu'ils ont transformé en supermarché de l'occasion. AutoFactoria - nom commercial sous lequel Aero revend les 5 % de VO destinés aux particuliers - marque une étape structurante dans l'activité du marchand. Car ce centre réceptionne, stocke, enregistre informatiquement (code barre), remet en état et fait office de zone de transit pour l'ensemble des 3 000 véhicules achetés par Aero dans le nord de l'Europe. Le centre de Saarlouis vise la vente de 800 VO en 2015.



Salon de vente de voitures de marque haut de gamme

« Nous bloquons une centaine de voitures pour les particuliers pendant 3 mois sur les 800 VO en exposition permanente, avons embauché un commercial français pour la clientèle transfrontalière et un chef des ventes allemand pour les acheteurs locaux, chargés tous deux du BtoB et du BtoC », précise Olivier Amengual.

Garantir la marge des clients professionnels

Ouverte il y a 10 mois, cette structure acquise pour 3 millions d'euros assure donc une activité de smart repair et de débosselage chère à Aero qui mise sa stratégie sur le 'prêt-à-vendre'.



Olivier Ada Amengual

La préparation esthétique est donc 'internalisée'. Une recette éprouvée depuis 2008 dans l'autre carrosserie du groupe en Espagne. Une usine de reconditionnement qui a coûté un million d'euros. Y transitent, cette fois, les véhicules achetés dans le sud de l'Europe. Les procédés mis en place sont industriels et certifiés par Dekra Allemagne. Ils permettent de limiter les frais moyen de remise en état à 600 euros par voiture.

« En fournissant à nos clients professionnels ces VO prêts-à-vendre, nous leur garantissons une marge de 1500 euros et zéro risque », souligne-t-il.

Un prix en l'état existe pour les clients qui souhaitent gérer le reconditionnement. Mais cela peut leur revenir deux fois plus cher. 5000 VO sont retraités chaque année et un projet d'extension est déjà prévu pour septembre.

Partager cet article

06
MAI

Aramisauto lance la livraison de voitures d'occasion en 24 h

27
MAI

Aramis Group (Stellantis) lance son introduction en bourse

20
MAI

Emil Frey veut revendre 12 000 occasions aux pros via Autosphere.pro

25
MAI

Emil Frey lance un « Festival de l'occasion by Autosphere »

Vu sur [Largus.fr](https://www.largus.fr)



Prix Renault Scenic (2021), 400 € supplémentaires sur toute la gamme



Peugeot Metropolis SW : l'essai du 3 roues en version grand tourisme

Articles similaires

- ◇ Occasion. Doux parfum de reprise pour la location de longue durée
- ◇ Voitures d'occasion. Un début de pénurie provoque une hausse des prix
- ◇ Audi Bauer Paris se lance dans la voiture ancienne
- ◇ Verbaere Automobiles veut «vendre un véhicule neuf pour un d'occasion»
- ◇ Occasions électriques : un marché automobile qui se cherche encore
- ◇ Aramis grandit en Europe avec CarSupermarket et veut entrer en Bourse

Soyez le premier à réagir à cet article

COMMENTEZ

Nos solutions

Information &
Actualités

Données &
Valeurs

Logiciels de
gestion

Leads &
Acquisition

Conseil &
Recrutement

PRO *L'argus* .fr

Qui sommes-nous ? | La rédaction | Nous contacter | Mentions légales | Questions fréquentes | Politique de confidentialité et de protection des données personnelles

Partenaires : Autovisual