

## Amerigo International lève enfin l'ancre sur Automechanika 2018

lundi, 17 septembre 2018

**Annoncé par son fondateur, Automotor France, lors d'Equip Auto 2017 et après avoir réuni une partie de ses adhérents et actionnaires au printemps dernier, Amerigo International a profité d'Automechanika Francfort 2018 pour effectuer sa première assemblée générale et signaler qu'il est enfin opérationnel, paré à lever l'ancre.**



*Olivier van Ruymbeke, président d'Amerigo International, et Fabien Moebis, business development manager.*

Ils étaient 22 à se retrouver au matin du 12 septembre dernier, en marge du salon Automechanika Francfort 2018, pour leur première assemblée générale. 22 distributeurs venus de quatre continents et opérant dans 18 pays, tous engagés dans le réseau Amerigo International, lancé [l'an dernier](#) par la société Automotor France, présidée par Olivier van Ruymbeke. Oui, quatre continents, car telle était la raison d'être du projet [Amerigo International](#) : « offrir des solutions adaptées à tous les marchés pour tous les acteurs, équipementiers partenaires ou distributeurs, car beaucoup de pays ne disposent pas de solutions modernes pour leur marché de la pièce auto », selon ce grand connaisseur des pays émergents qu'est Olivier van Ruymbeke.

Pour impliquer au maximum ses 22 adhérents –en attendant d'en signer davantage– Amerigo International leur accorde une minorité importante de son capital, puisque ceux-ci [sont actionnaires](#) à 49% de la société, les 51% restant étant détenus par Automotor France. Un Automotor lui-même actif dans 72 pays différents et maîtrisant aussi bien la distribution de pièces constructeurs que de pièces destinées à l'après-vente indépendante, en plus de sa marque en propre.

### **Des adhérents-actionnaires très impliqués**

Mais aussi majoritaire soit-il, Automotor attend des autres partenaires qu'ils soient « *apables d'accompagner et d'enrichir notre projet* », explique Olivier van Ruymbeke. Les premières rencontres semblent l'avoir rassuré puisqu'il affirme que les adhérents « *confirment leur connaissance très pointue de chacun des marchés [couverts par Amerigo International], mais également leur très haut niveau d'implication* ». Lesdits actionnaires sont importateurs, distributeurs, mais ne sont pas non plus des poids lourds sur leur marché. Leur chiffres d'affaires vont de 5 à 60 millions d'euros. « *Ce ne sont pas de grosses sociétés mais des entreprises familiales, qui ont dit non aux gros groupes et sont restées indépendantes* », souligne le président d'Amerigo International.

Leurs attentes vis-à-vis d'Amerigo International ? Augmenter leur visibilité, d'abord. Leur permettre d'accéder à de nouveaux fournisseurs et de nouveaux réseaux, aussi. Négocier des bonus internationaux, ensuite. Distribuer une marque nouvelle, la marque AF, en l'occurrence, avec une offre forte et un rapport qualité/prix optimal.

Enfin, disposer d'un catalogue électronique adapté aux spécificités de leurs marchés émergents et intitulé "Reliable" (soit "fiable" en anglais), capable d'apporter une information fiable pour des véhicules souvent mal connus des équipementiers traditionnels, souvent bloqués sur les modèles occidentaux (ou Japonais, voire Coréens) aux noms souvent différents de ceux adoptés sur les marchés émergents.

### **Un catalogue "Reliable", des fournisseurs de qualité OE**

Le catalogue Reliable intégrera, à terme, des tutoriels vidéo ou des informations techniques accessibles à tous les réparateurs, partout dans le monde. Il référencera l'offre de deux ou trois équipementiers par ligne de produit en cas de besoins spécifiques, pas plus, « *car si vous référencez tout le monde, vous ne référencez personne* », ose même Olivier van Ruymbeke. Une quinzaine de fournisseurs ont d'ores et déjà concrétisé leur engagement pour 3 ans avec Amerigo International.

Tous sont fournisseurs en première monte, en Europe mais aussi en Asie ou en Afrique du Nord. « *Ils disposent d'une technologie et d'une qualité de produits irréprochables mais manquent souvent de structure et de présence locales en rechange* », ce que Amerigo International se propose de leur apporter. Pour constituer et animer ce réseau de fournisseurs, Amerigo International a recruté Fabien Moebs, 45 ans, en qualité de business development manager, lui qui a effectué sa carrière chez Sogefi et chez Hutchinson, entre autres.

### **...et une marque AF pertinente**

La marque maison du réseau Amerigo International, AF, « *issue de 45 ans d'expérience des pays émergents* », comme le souligne l'entreprise, couvrira, elle, les principales familles de produits : freinage,

suspension, thermique, pièces techniques, vannes EGR, thermostats et capteurs, ces dernières ayant rejoint la gamme cette année. Forte de 10 000 références adaptées aux marchés émergents, la gamme est donc constituée de produits de qualité OE également, et sera stockée sur la plateforme centrale d'Amerigo International, à Rosny-sur-Seine, dans les Yvelines (78).

---

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite