

Meet our Members



— AUTOPARTS LUXEMBOURG (APL) —

4 générations au service de l'automobile!

TEXTE Corinne Briault

PHOTOS Laurent Antonelli / Agence Bllitz

APL trouve ses fondements dans la société Franz Bouillon & Cie, spécialisée dans la vente de pièces détachées automobiles, créée en 1960 par Franz Bouillon, alors associé à Léon Kergen et Victor Wagner. Franz Bouillon quitte la société en 1963. Elle est alors rebaptisée Autoparts Luxembourg, APL. Connaissant une forte croissance, l'entreprise s'installe à Cessange, son adresse actuelle, dans les années 1970. En 1988, Léon Kergen prend seul les rênes de l'entreprise. À son décès, son épouse, Nicole en prend la gestion, et sa fille Simone lui succède en 2007. Depuis 2020, deux des fils de Simone (la fratrie compte 4 garçons) ont pris les postes de directeur commercial (Nicolas) et directeur administratif (Michel). L'entreprise familiale et indépendante compte aujourd'hui près de 100 employés spécialisés dans les pièces détachées et mécaniques automobiles, tous dévoués à servir une clientèle allant des petits garages automobiles indépendants, aux institutions communales ou étatiques, en passant par les industries et entreprises du secteur. Entretien avec Michel Kergen, directeur administratif. (Visite du 17 mai 2024).



02



03



04



05



06

01. (De g. à dr.) Maria Dos Santos, conseillère à l'apprentissage, Chambre de Commerce; Michel Kergen et Nicolas Kergen, Autoparts Luxembourg APL et Carlo Thelen, directeur général, Chambre de Commerce.

02. 03. 04. 05. 06. L'entreprise familiale et indépendante compte aujourd'hui près de 100 employés spécialisés dans les pièces détachées et mécaniques automobiles.

Votre plus grande réussite ?

Je ne peux pas parler d'une seule réussite. Ce sont les nombreuses petites réussites qui sont importantes. Faire constamment du bon travail et être présent pour les clients. En fait, je dirais que notre plus grande réussite est d'avoir un personnel compétent et motivé, qui donne le meilleur de lui-même chaque jour.

Un échec marquant ?

Je ne me souviens pas d'avoir connu un échec marquant, ce qui est plutôt bon signe. Notre philosophie est que l'on peut apprendre de ses erreurs. Les erreurs ne sont pas forcément mauvaises ou négatives, mais elles nous incitent à nous améliorer et à faire différemment.

Des projets à venir ?

Nous avons de nombreux projets à venir. Comme pour la plupart des entreprises, notre espace de stockage est limité. Nous avons signé un contrat pour intégrer GRIDX à Pontpierre. Il est prévu d'y établir un petit entrepôt pour mieux servir nos clients du sud. Les pièces pour la maintenance seront stockées là-bas, et nous pourrions rapidement approvisionner ce site depuis notre siège principal. Un petit showroom sera également installé pour mieux exposer nos EPI (équipements de protection individuelle). Puis, une grande partie de l'espace à GRIDX sera réservée à la création d'un petit centre de formation. Nous offrons déjà des formations à nos clients, principalement des garagistes indépendants, comme celle dédiée à l'obtention de la certification HEV 2 pour pouvoir intervenir sur des voitures électriques. Nous souhaitons développer davantage la partie formation sur ce site pour mieux soutenir nos clients.

Selon vous, qu'est-ce qui vous différencie de la concurrence ?

Nous avons de nombreux concurrents, certains opèrent d'une manière très différente de la nôtre, tandis que d'autres travaillent de manière similaire. Nous ne cherchons pas à nous comparer à la concurrence, mais à travailler selon nos principes. Tout d'abord, nous sommes une entreprise familiale. Actuellement, mon frère et moi dirigeons l'entreprise, et nos frères plus jeunes prévoient de nous rejoindre. Avec toutes les acquisitions dans notre secteur, cela devient de plus en plus rare. La satisfaction client est notre priorité absolue. Nous entretenons de bonnes relations avec nos clients, avec beaucoup d'entre eux, nous et nos employés sommes de bons amis. Nous ne vendons pas seulement des pièces, mais offrons également un service. Le personnel est notre capital. Il est très important pour nous que chaque employé vienne travailler avec plaisir. On travaille mieux quand on a moins de soucis et de problèmes, nous veillons donc à ce que chacun se sente bien. L'entreprise est constituée de chaque individu, et chacun contribue à son succès. Comme mentionné précédemment, un bon service offert à nos clients, principalement des artisans, est primordial pour nous. Nous essayons de créer de véritables liens de partenariats avec eux pour que chacun y trouve son compte. Nous offrons tout ce dont un atelier a besoin de A à Z, que ce soit des pièces de rechange, des ponts élévateurs, des outils, des peintures, des vêtements de sécurité ou des formations.

Votre vision de l'entrepreneuriat ?

L'entrepreneuriat consiste à identifier des opportunités et à y répondre avec détermination et en innovant. Il s'agit de prendre des risques calculés, de s'adapter constamment aux changements et de rester persévérant malgré les obstacles.

Un conseil à donner à un entrepreneur en herbe ?

Il est essentiel d'avoir la bonne motivation et l'impulsion pour donner toujours le maximum. Comme Michael Schumacher l'a dit : *Once something is a passion, the motivation is there*. Il faut également être ouvert aux changements, et écouter les suggestions et les idées de tous sans distinction. Le monde change constamment, et il faut s'adapter en permanence et toujours chercher à s'améliorer.

Quelles difficultés rencontrez-vous actuellement ? Comment les surmonter ?

Lorsque je travaillais à Munich, mon supérieur hiérarchique me disait toujours que si c'était facile, tout le monde pourrait le faire. Que cela touche le personnel, la logistique, la planification des stocks et les itinéraires pour les livraisons, les logiciels de gestion des stocks ou clients, nous rencontrons partout des difficultés, petites ou grandes, et les difficultés que l'on rencontre sont très nombreuses. Le principal est de trouver des solutions pour chacune d'entre elles, cela fait partie de notre quotidien, et la résolution de ces difficultés est aussi ce qui fait la différence entre nous et nos concurrents. —