

PASSIFS

AECO tient la forme

En dépit de la crise, le jeune fournisseur de connecteurs français a poursuivi sa croissance à bon rythme en 2008 et entend même recruter cette année pour accompagner l'élargissement de son offre.

Après 1,7 million d'euros en 2006 et 2,6 millions d'euros en 2007, le chiffre d'affaires du fabricant de connecteurs AECO, dont la stratégie repose sur une sorte de concept *fabless* s'appuyant sur un partenariat avec plus de 25 usines asiatiques (voir *EI* n° 659), a encore fortement progressé l'an dernier pour atteindre 5,5 millions d'euros (dont 50 % à l'export) grâce, en particulier, à une très bonne fin d'année.

Un début d'année satisfaisant

La jeune société créée en 2004 semble donc voguer à contre-courant de la crise d'autant que « le début d'année 2009 a été plutôt satisfaisant avec un très bon mois de janvier en termes de prises de commandes, un mois de février plus calme et un mois de mars aux alentours de +10 % », se réjouit Eric Salmaslian, directeur commercial d'AECO. Et au terme du premier trimestre 2009, la société présente déjà un portefeuille à hauteur de 2,8 millions d'euros. Pour l'ensemble de l'année 2009, elle se montre toutefois prudente avec un CA prévisionnel de l'ordre de

6 millions d'euros. Plusieurs paramètres expliquent cette bonne forme, à commencer par une quasi-indépendance vis-à-vis du secteur automobile, le Français étant principalement focalisé sur l'industriel, l'électroménager et le grand public (décodeurs). Qui plus est, AECO a opéré un virage stratégique fin 2007. « De simple fournisseur d'équivalence dans le domaine de la connectique, nous sommes devenus

prescripteurs de solutions adaptées aux cahiers des charges de nos clients », affirme ainsi M. Salmaslian.

Ce changement de cap a été rendu possible grâce à un élargissement de son offre, les connecteurs étant complétés notamment par des câbles assemblés. Par ailleurs, aux connecteurs fils à fils, fils à carte, carte à carte et smart card du début s'ajoutent désormais des connecteurs circulaires de type push-pull



Le métier d'AECO, c'est la connectique. Mais le Français a récemment ajouté une gamme de commutateurs à son offre et prospecte aujourd'hui du côté des diodes électroluminescentes.

pour l'industriel et le médical, ainsi que des borniers. La société étend même son champ d'applications au-delà des connecteurs avec, depuis peu, une gamme de commutateurs en tant que composants simples ou intégrés dans des harnais. AECO prospecte également au niveau des diodes électroluminescentes, non pas sous la forme de composants mais de modules. Les DEL ne devraient toutefois pas encore intégrer l'offre de la société cette année.

Pour appuyer l'élargissement de son offre, AECO a prévu de renforcer ses effectifs en 2009, effectifs qui comprennent déjà six commerciaux et assistants commerciaux, une personne pour la gestion administrative et une autre pour le support technique, sans compter les deux personnes présentes en Malaisie, à Penang, où AECO a ouvert un bureau commercial il y a environ 18 mois. La société va notamment recruter un ou deux commerciaux et renforcer son équipe technique avec une personne supplémentaire. Une troisième personne pourrait également être embauchée en Malaisie.