

## ENNAKL AUTOMOBILES : IBRAHIM DEBBACHE PRÉSENTE LES ORIENTATIONS STRATÉGIQUES DE LA SOCIÉTÉ À L'HORIZON 2020



Le siège de la bourse de Tunis a abrité aujourd'hui, 12 février 2018, une communication financière, organisée à l'initiative de la société Ennakl Automobiles, animée par son PDG, Ibrahim Debbache, accompagné de son DGA, Ahmed Djaiet, et du secrétaire général de la société, Laroussi Ben Yedder.

La réunion a porté sur les réalisations de 2017, année de démarrage du deuxième plan stratégique d'Ennakl, baptisé H2020, les perspectives d'avenir ainsi que les orientations stratégiques de la société. Le PDG a entamé sa présentation par un bref rappel de la configuration du secteur de la distribution automobile, qui compte aujourd'hui 35 concessionnaires représentant 45 marques, dont une dizaine introduites les deux dernières années, et qui présente encore une proportion importante du marché avec une part de marché de 45%, alimenté par le régime FCR.

Le marché est régulé selon le programme général d'importation (PGI), défini par le ministère du commerce, qui n'a pas appliqué en 2017, la règle prévoyant une redistribution des reliquats d'importations récompensant les concessionnaires les plus performants l'année précédente, contrairement à 2016, a fait remarquer Debbache.

Ennakl a de ce fait commencé l'exercice 2017 avec un stock initial inférieur de 34% à celui de 2016. Pour rappel, le chiffre d'affaires au 31/12/2017 a atteint 381,932 MD contre 359,911 MD au 31/12/2016, soit une augmentation de 6.12%. La trésorerie nette de la société s'est élevée à 27,505 MD au 31/12/2017 contre un montant de 69,128 MD au 31/12/2016 ce qui correspond à une régression de 60.21% justifiée essentiellement par la décision de la société de payer certains de ces achats étrangers à 3 mois au lieu de 6 mois pour minimiser le risque de change, ce qui a impacté négativement la trésorerie de la société.

La société se classe aujourd'hui au troisième rang des concessionnaires tunisien, avec une part de marché légèrement supérieure à 12%, et compte actuellement un réseau de 21 agences. La marque Audi est leader sur le marché premium avec 33% de part de marché. La société génère près de 14% de ses revenus de l'activité services après vente et pièces détachées qui a enregistré une croissance de 15,5% entre 2016 et 2017.

Cette dernière est certes libre et non soumise à des restrictions en matière d'importation, mais subit néanmoins beaucoup de contraintes d'ordre principalement administratif. D'ailleurs, un centre logistique dédié aux pièces détachées, couvrant près de 10 000 m2 devrait voir le jour fin 2018 ou début 2019 au plus tard, à proximité du port de Rades, il représente un des principaux projets d'investissement prévus en 2017, en plus entre autres, du nouveau showroom Audi, à Sousse, le tout mobilisant une enveloppe de 19,4 MD.

Ennakl affiche par ailleurs, un taux d'absorption des charges fixes de 66%, l'objectif étant d'atteindre 75% à l'horizon 2020. S'agissant justement des objectifs fixés par le management pour le plan stratégique H2020, Ibrahim Debbache a évoqué une croissance de la part du marché pour revenir au niveau de 2016, voir légèrement au dessus sur le marché des véhicules particuliers, à 15,8% en 2020, et à 55% sur les pièces détachées vs 47% actuellement, malgré la concurrence des pièces adaptables et de la contrefaçon.

La société vise un taux de service de 85% et une croissance de 26% des entrées atelier. Ennakl prévoit de lancer l'activité DasWeltAuto, autrement dit la vente de véhicules d'occasion garantis du groupe Volkswagen, et qui concernera les véhicules âgés de moins de 7 ans ou affichant moins de 120 mille km. Ennakl a obtenu la certification en ce sens en 2017, et souhaite vendre entre 100 et 150 véhicules en 2018.

Autre projet, le lancement d'une structure baptisée AFCAR pour l'exportation de véhicules en Afrique Subsaharienne, un projet dont le premier maillon verra le jour à Abidjan, avec l'ouverture en avril d'un représentant de la marque SEAT et qui devrait être suivie d'autres marques et d'autres pays, notamment le Sénégal, la société vise ainsi 5% de part de marché dans la sous région.

D'autre part, face au durcissement de la législation, et aux efforts des autorités de juguler le déficit commercial, dont lequel la contribution du secteur automobile est relativement faible, tournant autour de 6%, a insisté le PDG, marché parallèle inclus, Ennakl souhaite s'orienter vers la création d'une base de production et de montage en Tunisie, avec un certain taux d'intégration local qui permettrait de se libérer partiellement du système de quotas, voire d'ouvrir des perspectives à l'export.

Les pourparlers dans ce sens avancent avec les autorités et les constructeurs représentés par Ennakl, a fait savoir Ibrahim Debbache. Enfin, Debbache a annoncé la signature avec Hertz d'un accord qui permettra à Ennakl de représenter la marque sur la location à court termes. La société table sur tube croissance de 20% de son EBITDA en rythme annuel d'ici 2020, avec un objectif de taux de marge nette de 10%.



Interrogé sur l'impact de la loi de finances et du glissement du dinar, Ibrahim Debbache a déploré le fait que la mise en place du droit de consommation pénalise plus les concessionnaires que le marché privé, autrement dit les FCR.

D'autre part, les mécanismes de couverture contre les fluctuations des taux de change, peu efficaces, et les marges relativement réduites limitent la marge de manœuvre de la société, qui a dû en 2017 réduire les délais de règlements fournisseurs d'abord au comptant puis à 90 jours, alors que la réglementation prévoit un délais de 180 jours, ce qui a par moment pesé sur la trésorerie de la société.  
Le mois de janvier a par ailleurs été relativement difficile, a indiqué Debbache, principalement en raison des anticipations d'achats par craintes de la loi de finance.

**Source : TUSTEX**