

Tunisie : Hannibal et Amilcar réinventent le Leasing

Il est vraiment le fils de son père, entrepreneur dans l'âme, infatigable investisseur et toujours à la recherche de la nouveauté pour mieux faire les affaires. Il promettait, à son introduction en bourse, «De nouvelles conquêtes» et il en fait. Et pas des moindres.

Hannibal Lease (HL), créée en 2001 par Hachemi Djilani, est désormais leader dans le domaine avec une PdM de 22,7 % contre 20,8 % une année auparavant. A fin 2017, HL clôturait l'exercice avec un résultat individuel de plus de 8,2 MDT qui était en hausse de plus de 16 %, avec une progression de la production qui a pu compenser la perte de marge, due à la difficile conjoncture tunisienne.

Le RN consolidé du groupe était aussi en hausse de 13,4 %. HL group a en effet deux autres filiales, avec Amilcar LLD et Nida Outsourcing qui rejoignent le groupe, mais surtout lui donnent l'opportunité et l'outil pour explorer d'autres ressorts de l'activité traditionnelle de leasing et même de réinventer le leasing, même si d'autres compagnes du secteur le font déjà.

Hannibal s'était engouffré dans le leasing traditionnel et y avait réussi. En témoignent ses résultats, mais aussi et surtout le dernier crédit levé, directement chez la BAD (Banque Africaine de Développement), un rare privilège auquel ont accédé peu d'entreprises tunisiennes. Amilcar amène Hannibal dans ce que Hachemi, l'aîné du groupe de Hédi Djilani qui était par ailleurs présent à la dernière AG de HAL au titre de président de conseil, appelle le leasing opérationnel.

Au début, le leasing financier traditionnel était un produit de crédit dans tout un panel de produits semblables. Il est considéré par le Tunisien comme un moyen d'accéder à la propriété, d'une manière plus souple, plus rapide, moins compliquée et moins contraignante que la banque, même s'il reste plus cher que le crédit bancaire. Avec la hausse du TMM, la différence en coût n'est plus aussi évidente, mais cela est un autre débat.

- **Votre voiture ou parc automobile, sans souci de maintenance et en location longue durée**

Le leasing opérationnel y ajoute deux choses. D'abord, l'accès à la propriété n'est plus obligatoire en fin de contrat. Ensuite, et c'est le plus important, c'est que le Leaser gère le produit qu'il va louer pendant toute la durée du contrat. Cela fait qu'un client lambda qui a besoin d'un ou plusieurs véhicules, quel qu'en soit la sorte ou tout autre actif, ne va pas avoir besoin de prendre un crédit leasing classique avec accès à la propriété en fin de contrat, et voudrait se défaire de la gestion du véhicule en matière de maintenance, de réparation, d'immobilisation ou toute autre pendant toute la période du contrat. Le tout, en contrepartie d'un loyer mensuel fixé d'avance par le contrat et tout en disposant du véhicule ou de la machine, à tout moment et même d'un véhicule de remplacement dans l'heure qui suit, en cas d'immobilisation pour cause d'accident, de maintenance ou de réparation. Théoriquement, selon l'équipe d'Hannibal Leasing, c'est l'équivalent d'un leasing normal, sans accès à la propriété, mais une sorte de location longue durée. C'est le LLD (Location longue durée). L'entreprise, surtout, a intérêt à opter pour le LLD, car cela la décharge de toute



la logistique, d'infrastructure et de RH, qui est une activité qui n'est pas la sienne et n'apporte aucune VA dans le bilan. Pour la société de leasing, dont le core business est le financement des actifs, le leasing opérationnel n'est qu'un simple ajout d'une composante Service.

Amilcar LLD dispose déjà de toute cette infrastructure de service, aires de parking et mini-atelier, car la plupart des véhicules sont entretenus chez la maison-mère des véhicules en question sous convention, pour l'exemple des voitures. Ce parc, déjà géré en LLD, comprend 250 véhicules pour moins de 200 clients et a fait un bénéfice de 400.000 DT, pour un capital de 1,250 MDT, ce qui lui fait un retour sur investissement plutôt convenable, mais qui intéresse de plus en plus.

- **La belle trouvaille de Nida SA. Des palaces pour entreprises étrangères, tous services compris**

Le Leasing immobilier est un modèle à rendement plus long, mais qui intéresse, comme on a pu le constater nous-même au Park Al Ghazala où est déjà installée «Nida Outsourcing» qui abrite une dizaine de grands noms des TIC à l'échelle internationale. D'un capital de 13,2 MDT depuis 2009, il est encore à moins de 1 MDT de bénéfice, mais très peu endetté par rapport à la valeur de l'actif.

«Nida SA», pour la petite histoire, née avant le parti politique portant le même nom avec 2 fois le E, était au début conçu comme un hôtel Vip pour Call-Centers. Cela est devenu le premier parc d'affaires en Tunisie dédié aux activités d'externalisation offshore pour les entreprises, notamment dans les secteurs de l'externalisation des processus d'affaires. Ce parc est bâti selon des normes antisismiques, où toutes les commodités sont d'un niveau international, comme un double réseau en fibre qui ne tombe jamais en panne (selon les termes du contrat de location), dans un bâtiment modulable à souhait et où même la qualité de l'air est sous contrôle continu. Ce bâtiment, très haut de gamme, comme nous avons pu nous en rendre compte sur le terrain, est géré par Nida SA, qui fournit tous les services, du simple ménage à la maintenance informatique, en passant par le transport ou la restauration des 2.000 employés, tous jeunes Tunisiens travaillant pour des entreprises étrangères de renommée internationale dans le domaine des TIC. Un temple des affaires, sous haute surveillance et sécurisé pour le bien-être de ses locataires. Des services, faut-il le rappeler, qui ont représenté en 2017 quelque 45 % de la valeur ajoutée de l'entreprise.

- **Le vide juridique à combler et vite, pour plus d'IDE !**

Les deux activités, pour HL comme pour Tunisie Leasing, sont pour l'instant dans le flou juridique par rapport à l'autorité de contrôle qu'est la BCT. Celle-ci est quelque peu dans l'embarras, puisqu'une des plus grosses entreprises publiques qu'est Tunisair, est déjà cliente du leasing opérationnel international pour ses avions. D'autre part, dans une Tunisie notoirement en souffrance d'investisseurs étrangers, il serait incompréhensible de ne pas leur offrir tout ce qui pourrait les encourager à s'installer en Tunisie.

Ces investisseurs sont dans un trend mondial où la nécessité de focaliser sur leur core-business prime, refusant d'investir dans les murs, une flotte automobile ou une flotte camions. Ils cherchent à s'installer, pour une longue durée, dans des structures faites pour eux et qui répondent à des besoins hautement spécifiques qui sont les leurs et sans se soucier de la fastidieuse gestion des services connexes. C'est ce que leur offre le leasing immobilier, en



«Land Loan» doublé d'un «Facility Manager» qui a d'ailleurs fait ses preuves à travers «Nida SA» qui reste, pour l'instant, l'unique du genre en Tunisie, mais qui ne fait pas exception dans le monde où on trouve de gros centres commerciaux en Europe installés en «Land Loan» chez «[Unibail-Rodamco](#)». Pour la petite histoire, Dell avait, en 2006, benchmarké la Tunisie avec le Maroc et l'Egypte pour s'y installer. L'investissement avait alors été perdu pour la Tunisie où ce genre de leasing immobilier n'existait pas encore.

Source : tustex