

Le groupe Loukil, investit dans le commerce des pièces de rechange, en Afrique

Le groupe Loukil est certainement l'un des plus importants investisseurs en Afrique. Bassam et Walid y croient fortement et s'y activent, du Soudan en Guinée, en passant par le Sénégal et la Côte d'Ivoire. Le groupe n'y fait pas que du commerce. Il se prépare déjà, mais toujours dans le secteur de l'automobile, à l'industrie du montage. Bassam Loukil, en dit plus à Africanmanager. Interview :

Après la concession, vous préparez déjà le commerce de pièces de rechange ?

L'idée est de faire une centrale de pièces de rechange en Côte d'Ivoire et qui va couvrir le Sénégal, la Guinée Conakry, le Mali et le Burkina Faso, à partir de la Côte d'Ivoire. Sauf qu'on a trouvé aussi la possibilité de développer un partenariat avec Oil Libya sur leur réseau de stations, ce qu'on appelle le service Euro-Répare (vidange, plaquette, le coronaux) sur l'ensemble du réseau de stations de Oil Libya, en Côte d'Ivoire, et éventuellement sur le Sénégal. Il y aura une centrale de pièces de rechange, pour la couverture de ces quatre marchés.

La centrale, où exactement ?

A Abidjan. En plus du développement des réseaux Euro-Répare qui sera alimenté par cette centrale de pièces sur l'ensemble des réseaux d'Oil Libya dans la sous-région. C'est une entreprise 100% UADH, mais pour la distribution et pour le développement du réseau Euro-Répare, il y aura un partenariat entre nous et Oil Libya.

Euro-Répare, c'est une franchise que nous allons récupérer pour les quatre pays dont on a parlé. On a déjà 4 points de vente en Tunisie. Le réseau couvre à peu près 4700 ou 5 mille points de vente.

Combien avez-vous de points de vente Euro-Répare en Tunisie ?

Nous avons 15 en dehors du centre-ville (Sidi Bouzid, Kasserine, Nabeul, Bhar-Lazreg et Chotrana (...)). Dans les zones qui ne sont pas desservies par les concessionnaires, on ne peut pas être en compétition directe avec le concessionnaire de pièces d'origine pour éviter une guerre des prix avec les concessionnaires. On se place donc dans les zones qui sont très mal couvertes par les concessionnaires automobiles, et on offre un service après-vente, ce qu'on appelle un service rapide pour l'ensemble du parc automobile. Le service n'est pas lié à une marque, mais multimarques confondues.

Cela fait combien de temps que votre groupe exerce dans cette niche ?

On fait ça depuis deux ans. L'année dernière, on a fait à peu près un chiffre d'affaires de 4 millions de dinars en pièces de rechange. C'est de la franchise, et les points de vente, on ne les gère pas. Ce sont les franchisés qui développent les points de vente et achètent tous leurs besoins en pièces de rechange à travers notre centre.

Vous avez acquis une franchise et vous avez créé des sous-franchisés ?

En Côte d'Ivoire, c'est nous qui allons développer les franchises, parce que c'est un nouveau concept. Nous allons donc développer les 10 et les 12 premières franchises pour le réseau Oil Libya. Nous allons, par la suite, inviter les agents, les petits indépendants et les petits investisseurs, à développer leur propre franchise sur le reste du réseau Oil Libya qui compte plus de 80 stations.

En Afrique, Euro-Répare sera placé dans la station-service Oil Libya ?

Oui. L'objectif est de développer et d'augmenter le nombre de clients passagers et partant, la rentabilité de ces stations.

Ça va commencer quand ?

On a démarré en fait au mois de juin 2019 pour le cas de la Côte d'Ivoire. En septembre, ce sera le Sénégal, pour les pièces de rechange et le réseau Euro-Répare.

C'est vous qui achetez la pièce ?

Oui c'est ma centrale, une centrale 100 % UADH du groupe Loukil. On dessert, soit les points de vente Euro-Répare, ou d'autres personnes, s'il y a des revendeurs de pièces qui veulent acheter chez nous. Le concept Euro-Répare est strictement lié au réseau Oil Libya.

Quels sont vos prochains projets pour l'Afrique ?



On a, en fait, beaucoup de projets, car nous estimons que l'Afrique sera le prochain Eldorado pour les investisseurs tunisiens. On étudie, par exemple, l'opportunité de l'installation d'une unité de fabrication de filtres au Sénégal. L'étude est terminée, les partenaires choisis et le lancement de cette unité devrait se faire d'ici 2019, ou au plus tard, début 2020.

Le partenaire, c'est un Sénégalais ?

Oui. C'est un partenaire opérant dans le domaine de la pièce de rechange, et c'est un investissement de 12 millions d'euros, entre 5 et 6 millions d'euros, pour nous et pareil pour le partenaire aussi.

Ça sera une filiale de GIF ?

GIF sera actionnaire, avec le savoir-faire, technologie, puis une bonne partie de composantes de démarrage de GIF Tunisie.

Nous sommes aussi sur d'autres projets, comme en Guinée Conakry pour une unité de montage de pickups avec notre partenaire Foton. Nous avons déjà commencé la commercialisation il y a deux ans et maintenant que le produit Foton est accepté et donne entière satisfaction. Maintenant, c'est l'Etat et le secteur privé qui veulent qu'on installe une unité de montage de la marque Foton, en pickup et en trois modèles.

Vous êtes déjà concessionnaire de Foton sur place ?

Oui. Depuis deux ans.

Pour un chiffre d'affaires de combien ?

Pour la filiale surplace, l'année dernière c'était 8 millions de dollars.

Et pour l'usine de montage, ça sera un investissement de combien ?

Entre 20 et 25 millions de dollars, parce que là, on cible trois chaînes de montage : les pickups, les trois tonnes et les mille tonnes.

GIF, elle va prendre combien ?

GIF n'est pas un concessionnaire, c'est juste pour les filtres. L'investisseur, c'est UAI, (United African Automobile Industry), une nouvelle structure au sein du groupe UADH qui détiendra 50% de capital.

On évoquait avec vous, il y a quelques temps, des exportations de Citroën à Djibouti et en Libye, à partir de la Tunisie. Où en sont les choses ?

Nous négocions désormais sur un autre pays africain. On a de petits volumes, car Citroën est une gamme utilitaire. On envoie du Foton pour Djibouti, mais pas les pickups Citroën. Pour la Libye aussi presque sur mesure, des moteurs diesel, des boîtes auto. On a envoyé l'année dernière 350 voitures en Libye en boîte auto et même les petites cylindrés. On fabrique selon des demandes spéciales et on les envoie directement, c'est à travers UADH.

Source : African Manager