KARIM AMOUS, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE SMARTECO

> LES EXPORTATIONS DE PIÈCES DE RECHANGE COUVRENT 175% DES IMPORTATIONS DE TOUT LE SECTEUR AUTOMOBILE

En tant qu'accompagnateur des entreprises à aller vers les marchés étrangers, dont notamment celles agissant dans l'automobile, Smarteco se présente en connaisseur du secteur et du terrain. Sa vision ne s'inscrit pas toujours dans le même sens que celui généralement déclamé. Son fondateur, Karim Arous, épingle les opérateurs locaux et propose des solutions pour les inciter à aller vers l'export.

> **Le marché de l'occasion représente environ 60% du total de la flotte, mais sur le plan financier, il ne représente que 40% du chiffre d'affaires**

Quelle est votre lecture de l'évolution actuelle du marché automobile en Tunisie ?

Le constat est contradictoire. Bien qu'il y ait une forte hausse des prix des véhicules neufs à cause, entre autres, de l'inflation et de la chute du dinar par rapport au dollar (une donne qui aurait normalement dû ralentir la demande), nous assistons plutôt à une augmentation de l'achat, sachant que les prix ont été majorés de 65% environ sur le marché depuis la révolution. C'est le taux officiel communiqué par les organismes publics mais nous estimons que la hausse est beaucoup plus importante. Entre 2020 et 2021, les ventes ont augmenté de 24%, enregistrant plus 61.500 nouvelles immatriculations. Cette augmentation est due essentiellement au développement des compagnies de leasing, appartenant, entre autres, aux détenteurs de concessions automobiles, offrant des facilités d'achat, allant même vers le « 0% d'autofinancement » pour encourager les entreprises tunisiennes à acheter des véhicules neufs. Quant au marché de l'occasion, il représente environ 60% du total de la flotte, mais sur le plan financier, il ne représente que 40% du chiffre d'affaires réalisé. Ce segment est fort consommateur de pièces de rechange, qui représentent le fer de lance de l'économie tunisienne avec environ 300 PME/PMI (petites et moyennes entreprises et industries), employant presque 85.000 personnes et dont les exportations couvrent 175% des importations de tout le secteur automobile.

BIOGRAPHIE

Karim Amous a effectué ses études en expertise comptable et en conseil financier en Tunisie et en France. Aujourd'hui, il est à la tête du groupe Smarteco qu'il a fondé en 2010. Il s'agit d'un groupe financier créé après le passage par plusieurs cabinets d'audit et de conseil de la place. Ce groupe est présent actuellement dans plusieurs pays en Afrique et en Asie.

> **Il serait intéressant d'opérer plus sur le marché africain avec sa flotte de près de 44 millions de véhicules dont 90% d'occasion**

Comment les choses peuvent-elles évoluer dans un avenir proche selon vous ?

Si l'on parle des concessions de véhicules neufs, celui-ci est voué à l'extinction, malgré son maintien « sous machines » via les mécanismes d'exclusivité, de quotas, de protection gouvernementale et non gouvernementale, le financement… Les concessionnaires vont rapidement épuiser leurs arguments, surtout devant la diminution constante du pouvoir d'achat du Tunisien et la petite taille du marché. D'ailleurs, on constate ces dernières années la désolidarisation de quelques groupes de leurs filiales automobiles via leur cession ou la rapidité de leur introduction en bourse, pour éviter que les fondateurs ne subissent l'effondrement du secteur en totalité. On miroite au petit porteur d'actions la forte rentabilité et l'augmentation des marges bénéficiaires et de la demande ; on vend les actions avec des primes d'émissions exagérées basées sur un business plan très juteux et on quitte… Ces mêmes fondateurs, eux-mêmes actionnaires des sociétés de leasing, ne vont plus financer aussi généreusement la vente

des véhicules : les ventes vont baisser, le chiffre d'affaires aussi, et les pauvres détenteurs d'actions vont subir des pertes... Sans oublier l'agressivité des sociétés de leasing pour la restitution des véhicules dont les acquéreurs passent par des difficultés financières et deviennent insolvables... Nos journaux quotidiens regorgent d'annonces de ventes de véhicules saisis... A mon sens, le gouvernement doit parier sur le cheval gagnant et le secteur des concessions automobiles n'est pas le bon. Il faut savoir maintenir le pouvoir d'achat du citoyen et non empiéter dessus pour garantir les intérêts des sociétés influentes. Ce même gouvernement doit aussi favoriser le développement des sociétés des composants automobiles et surtout les startups œuvrant dans le domaine des véhicules connectés et intelligents.

Quelle est votre vision de l'avenir de l'industrie automobile en Tunisie par rapport à la conjoncture internationale ?

Le marché international s'oriente de plus en plus vers les véhicules intelligents et amis de l'environnement, tels que les véhicules électriques et connectés. Donc, pour attirer les constructeurs automobiles, nous devons développer encore plus les solutions informatiques et électriques vertes ainsi que les matériaux éco-responsables comme le cuir des sièges et de l'habitacle. D'ailleurs, l'un de nos clients, une tannerie à Sfax, développe ce genre de produits de façon éco-responsable pour le compte de l'un des plus grands assembleurs d'équipements américains. Quant au secteur des pièces de rechange, il serait intéressant d'opérer plus sur le marché africain avec sa flotte de près de 44 millions véhicules dont 90% d'occasion nécessitant un entretien régulier et des pièces adaptables que nos industriels pourraient produire à des prix compétitifs.

Quelle approche proposeriez-vous aux acteurs tunisiens de la branche industrie automobile pour s'orienter vers l'export ?

Dans le cadre de l'activité de notre groupe, nous accompagnons les acteurs tunisiens sur les marchés étrangers via nos trente représentations dont une quinzaine en Afrique. Nous organisons parfois des missions d'affaires ciblées, nous faisons des séminaires thématiques, des conférences de presse, des rencontres B2B pour rapprocher nos clients des acheteurs potentiels. Mais notre atout majeur, c'est le service d'assistance que nous offrons à nos clients pour les aider à s'implanter à l'étranger. En fait, sur ce créneau, notre expertise est soutenue par plusieurs études réalisées et l'accompagnement de plusieurs sociétés à créer des filiales, des bureaux de représentation ou même signer des conventions de partenariat aux quatre coins du monde. Ce travail méticuleux est basé sur des statistiques réelles et sur les travaux de nos représentants locaux qui connaissent très bien les marchés étrangers et savent nous introduire et nous orienter vers les personnes et les institutions décisionnaires.

> **Nos représentants locaux connaissent très bien les marchés étrangers et savent nous introduire et nous orienter vers les personnes et les institutions décisionnaires**

Y-a-t-il des synergies entre Smarteco et les concessionnaires ou les équipementiers automobiles en Tunisie ?

Nous offrons un service personnalisé à nos clients. A chacun son besoin et la prestation spécifique qui convient. Nous avons développé un large réseau de partenaires dont l'influence, une sorte de chambre de commerce privée, efficace et efficiente, nous permet de cibler les meilleurs acheteurs. Nos services, en tant qu'opérateur agréé export en France, permettent à nos clients de bénéficier d'aides et de subventions pouvant aller jusqu'à 70% de nos honoraires. Non seulement les acteurs du secteur automobile peuvent en bénéficier, mais tout autre opérateur économique (hors sociétés exclusivement commerciales) ayant recours à nos prestations.

Selon vous, quelle place occupera la mobilité électrique à l'étranger et en Tunisie ?

Les études ont démontré que le recours aux voitures électriques ne change pas grand-chose à la facture énergétique, d'autant plus que les pièces de rechange des véhicules électriques sont souvent indisponibles chez les vendeurs traditionnels, d'où la réticence des consommateurs malgré les incitations pour acheter les véhicules électriques. Cela n'empêche que le parc de véhicules électriques est en train de grandir incessamment et les bornes de recharge de se développer, même si le rythme est un peu long. Je suppose que cela ira petit à petit, au rythme de l'avancement de l'économie tunisienne.