

NAFA ABROUS, PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE DE MAGHREB LEASING ALGÉRIE (MLA), AU SOIR D'ALGÉRIE :

«63 milliards de DA en financements dédiés au développement de l'économie»

En 2016, le marché algérien du leasing a régressé de 18% en clôturant l'année à 40 milliards de DA contre 45 milliards DA en 2015. Cette régression trouve son explication, selon le président du directoire de MLA (Maghreb Leasing Algérie), Nafa Abrous, dans un manque de communication et de vulgarisation du produit «leasing» par les différents acteurs financiers de la place, acteurs qui sont aujourd'hui au nombre de 12, entre banques et établissements financiers à proposer et commercialiser le leasing.

Ce déficit de communication est constaté, selon M. Nafa Abrous, en dépit d'une palette d'avantages fiscaux et

économiques proposée par ce mode de financement, mais aussi de par sa souplesse et sa rapidité. A ce titre, le président de MLA estime qu'«en vue des qualités et avantages qu'offre le leasing d'une part, et du potentiel et des besoins du marché national, d'autre part, le leasing aurait occupé une place plus importante que celle d'aujourd'hui au sein de l'économie nationale, et ce, avec plus de communication, de présence et d'agressivité par les différents acteurs financiers.

En effet, le taux de pénétration du leasing n'a pas excédé, en 2016, le 1% du total crédits débloqués sur la place ban-

caire. Ce dernier pourrait facilement atteindre les 5%, voire 10% sur les prochaines années avec plus de médiatisation et de communication».

Avant de mettre l'accent sur le fait que «l'Algérie demeure un marché vierge et à fort potentiel, et que MLA est aujourd'hui l'une des références en matière de leasing, avec un fauteuil de leader consolidé en 2016, plus de 63 milliards DA de financements débloqués depuis sa création, financements dédiés exclusivement au développement de l'économie algérienne, et l'accompagnement de la petite et moyenne entreprise algérienne ainsi que les groupes algériens».

Le Soir d'Algérie : Vous existez depuis un peu plus de dix ans, quel bilan faites-vous ?

Nafa Abrous : MLA a fêté ses dix ans d'existence en fin d'année 2016, dix années marquées par un parcours des plus honorables et que nous qualifions avec beaucoup d'humilité comme étant une success story. Aujourd'hui, notre principale satisfaction réside dans le fait que nous ayons contribué, à notre échelle, au développement de notre économie nationale, et ce, à travers le financement et l'accompagnement des acteurs économiques algériens, PME ou grands groupes soient-ils, dans leur développement et dans la réalisation de leurs investissements, et de leurs outils de production.

Quelques chiffres parlants que je souhaiterais partager avec nos lecteurs, et au-delà des 63 milliards de financements réalisés, MLA a financé plus de 19 000 matériels et équipements, et accompagné plus de 4 000 clients. Aujourd'hui, MLA se positionne en tant que leader en terme de leasing en Algérie.

Cela dit, le sens de leader pour nous ne se résume pas au nombre de crédits débloqués ou de financements réalisés, mais consiste plutôt à assurer une qualité de service irréprochable, à travers un accompagnement personnalisé de nos clients, et une prise en charge rapide et complète de leurs besoins.

En terme d'effectifs, MLA compte aujourd'hui un effectif de 115 collaborateurs, à 100% algériens, tous issus de l'Université algérienne et c'est l'une des fiertés de notre établissement.

Quelle évaluation faites-vous de l'activité leasing en Algérie ?

En vue des difficultés rencontrées pour récolter les données du marché, nous avons tout de même réussi à cerner



Nafa Abrous.

quelques statistiques et indicateurs de ce dernier que nous partageons avec vous. En 2015, le marché du leasing en Algérie a clôturé à hauteur de 45 milliards DA toutes sociétés confondues, soit 12 acteurs financiers dont 6 établissements financiers spécialisés, le reste étant constitué de pôles bancaires.

En 2016, le marché a connu un recul de 18%, se situant à hauteur de 40 milliards de DA de financements en leasing débloqués. Comme vous pouvez le constater, le volume des financements en leasing en Algérie demeure assez bas au vu du potentiel du marché et des opportunités d'investissements ouvertes aux différents acteurs économiques.

Quelles en ont été les raisons ?

Plusieurs visions et lectures peuvent être apportées à cette situation. Cela dit, je vous fais part, en toute transparence, de mon analyse sur celle-ci. A titre de rappel, l'Algérie a connu depuis l'année 2015 une

réorientation de son modèle économique, et ce, à travers une série de mesures entreprises par l'Etat, dans le but de préserver les intérêts économiques et financiers du pays.

Parmi ces mesures, l'instauration de contingentement dans l'importation de certains matériels et équipements à travers l'attribution de licences d'importation, ces mêmes équipements dont l'importation était libre et ouverte par n'importe quel acteur économique dans un passé récent.

Parmi les répercussions de ces mesures, la non-disponibilité de certains matériels et équipements sur le marché local, ce qui a eu donc pour conséquence la baisse des investissements sur ce type de produits, et par ricochet, la baisse des financements y afférents. Ce déficit a d'autant plus été senti, compte tenu de la non-compensation de ce manque de disponibilité, par la production nationale.

Je réitère la responsabilité des sociétés de leasing, car si aujourd'hui nous constatons un

manque d'émergence du produit leasing sur le marché, c'est aussi par manque de communication et de médiatisation sur ce dernier. Aujourd'hui, si je devais donner un chiffre, je dirais que le leasing en Algérie représente moins 1% des financements globaux de l'économie.

Cela nous donne un ordre de grandeur du marché, alors que dans d'autres pays, plus matures économiquement parlant, la quote-part du leasing s'établit à deux chiffres.

Ceci étant, la politique tracée par les autorités publiques commence à porter ses fruits, grâce à l'émergence d'un tissu industriel qu'il faut consolider et promouvoir, en premier lieu pour répondre à la demande nationale, et attaquer le marché à l'export dès saturation de la commande locale. Dans ce cadre-là et en vue des avantages qu'offre le leasing d'une part, et du potentiel et des besoins du marché national, d'autre part, le leasing aurait occupé une place plus importante que celle d'aujourd'hui au sein de l'économie nationale, et ce, avec plus de communication, de présence par le développement du réseau d'agences, et d'agressivité de par les différents acteurs financiers.

Justement, à votre niveau, à MLA, qu'avez-vous entrepris dans ce sens ?

En ce qui concerne MLA, la société a réalisé, en 2016, une progression de 23%. La recette ? Nous avons tout simplement maintenu nos fondamentaux concernant la finance et le commerce. Nous sommes allés auprès de nos clients et nous avons occupé le terrain. Aujourd'hui, nous avons revu toute notre politique de communication, marketing, nos produits et nos process.

Cela nous a permis de mieux cerner les attentes des clients, leurs besoins, comprendre leurs contraintes, et leur apporter les solutions adéquates, tout en

**Propos recueillis
par Younès Djama**

veillant à ce que tous les financements accordés le soient dans le respect des règles de solvabilité et de maîtrise des risques.

Cette réussite que réalise aujourd'hui MLA n'est pas le fruit du hasard, le mérite revient aussi à l'expérience et la volonté du groupe (fort de plus de 30 ans dans le leasing à l'international), mais aussi et surtout à mes collègues et collaborateurs qui ne ménagent aucun effort pour assurer la meilleure qualité de service possible.

Dès mon arrivée à la tête de l'entreprise, la première action que j'ai entreprise a été de sillonner plusieurs wilayas sur le territoire national afin de promouvoir le leasing.

Avec les chambres de commerce et les confédérations patronales au niveau local, nous organisons régulièrement des journées d'information sur le leasing et le dispositif réglementaire, mais aussi sur les avantages qu'offrent la réglementation et le législateur pour la promotion des financements en leasing.

Nous avons profité durant nos tournées à Béjaïa, Tlemcen, Tizi Ouzou, Alger et les autres régions du pays pour mettre en avant les avantages du leasing, son mécanisme et ses principes, ses conditions et surtout sa valeur ajoutée pour tout acteur économique algérien.

Je terminerais en disant que MLA ne se contentera pas de ce qu'elle a réalisé sur ses 10 premières années d'existence, bien au contraire, nous avons l'ambition de rester la référence du leasing en Algérie, le partenaire privilégié de la PME algérienne et des grandes entreprises locales, et surtout un acteur actif dans le développement de l'économie nationale.

Y. D.