

Lauréat de la catégorie 'Grand Entrepreneur' des ALICHEC AWARDS 2012

Philippe de Moerloose (promo 1990) –

A la tête de la holding SDA, Philippe de Moerloose est devenu en à peine 20 ans un acteur incontournable en Afrique. Portrait d'un grand entrepreneur hors du commun qui a su saisir les opportunités... ou les créer lui-même !

C'est à l'âge de 3 ans, quand son père accepte un poste de comptable dans un groupe textile au Katanga, que Philippe de Moerloose débarque en République Démocratique du Congo. Après ses humanités à l'école belge de Lubumbashi, Philippe revient en Belgique en 1985 pour poursuivre ses études : «A 18 ans, j'étais déjà très orienté 'business' et voyais de belles opportunités d'affaires en Afrique. Je voulais m'enrichir d'une formation complète en commerce et gestion et ai donc naturellement choisi l'ICHEC. Lors de mes deux dernières années d'études, j'ai commencé à assurer quelques missions d'import-export de pièces de rechange entre la Belgique et l'Afrique, principalement pour des amis».

Dès la fin de ses études en 1991, il crée Demimpex, société de services spécialisée dans l'import-export de pièces détachées entre la Belgique et l'Afrique. Deux ans plus tard, Philippe réalise que ses efforts pour livrer en un temps record sont régulièrement anéantis par des problèmes de transport ; il décide alors de créer sa propre compagnie de fret aérien, Demavia, tout simplement...

tubes PVC, la métallurgie et la sous-traitance minière.

Mais qu'est-ce qui motive cet entrepreneur de 44 ans ?

Avant tout, un goût prononcé pour les défis mais aussi un attachement profond et sincère pour le continent africain. Il parle d'ailleurs couramment le swahili et se sent proche de l'esprit africain. «L'Afrique est un continent difficile pour y travailler, il faut être patient et approcher les gens avec une toute autre mentalité que la mentalité européenne, très rigide. Ce continent peut effrayer certains investisseurs – d'autant plus qu'on ne parle en général que d'instabilité politique, de guerre ou de pratiques commerciales douteuses... Mais c'est une image totalement fausse! Au contraire, l'Afrique présente un pôle de croissance extraordinaire, avec de multiples opportunités dans tous les secteurs, notamment dans l'infrastructure, l'agriculture ou les services, et avec une concurrence nettement moins féroce permettant de travailler avec des niveaux de marge plus élevés qu'ailleurs.»

En 1995, Demimpex passe du statut de trader à celui de distributeur avec le rachat de VRP, société d'exportation de véhicules neufs vers l'Afrique. Cet investissement permet à Demimpex de changer de dimension et d'élargir sa renommée, ce qui conduit de grands constructeurs automobiles à lui confier la représentation en Afrique, bientôt suivies par d'autres marques d'engins lourds agricoles, de construction ou d'équipement minier.

Demimpex aurait pu s'arrêter là, mais c'est sans compter sur l'énergie débordante de Philippe ! C'est ainsi qu'il décide dans les années 2000 de diversifier les activités et d'investir dans les services et l'industrie : il acquiert son premier hôtel au Katanga et investit dans des pôles industriels avec la fabrication de



Une 'success story' africaine



L'art de bien s'entourer

Philippe s'appuie sur des équipes fortes et motivées mais admet être d'une rigueur et d'une discipline sans failles, tant pour lui-même que pour ses équipes. N'est-ce pas épuisant de travailler avec un patron si exigeant ? *«Au contraire ! Philippe est très charismatique, ce qui permet à ses collaborateurs d'adhérer à ses idées et ses objectifs. Il a beaucoup d'empathie, est très proche de ses équipes et reste très décontracté, avec une touche d'humour, même dans les situations les plus difficiles. Sa forte personnalité et sa pugnacité suscitent l'admiration et le respect de ses collaborateurs»* - affirme **Michaël Delvaux, Chief Financial Officer** de l'ensemble du Groupe et ami de longue date puisqu'ils se sont connus sur les bancs de l'ICHEC - *«Philippe dispose d'une énergie hors normes qui couplée à sa volonté lui permet notamment de participer à des marathons avec peu d'entraînement en réalisant des temps à faire pâlir les plus entraînés !»*



Michaël Delvaux, CFO (promo 1990)

En plus du marathon, Philippe joue beaucoup au tennis - cette passion l'a d'ailleurs amené à racheter le Tennis Club du Bercuit où il gère une école de tennis et organise cet été un grand tournoi inscrit à l'ATP Tour (*).

Les projets pour l'avenir ?

A court terme, une double diversification : géographique, vers l'Afrique anglophone, et opérationnelle avec la création d'une nouvelle cimenterie. Dans cette optique, le bureau chinois de SDA, dirigé par **Baudouin Snel** - également diplômé de l'ICHEC... et lauréat des ALICHEC AWARDS 2010 ! - joue un rôle prépondérant de centrale d'achat pour tous les grands projets industriels du groupe.

A long terme, le défi sera de réussir la consolidation juridique et opérationnelle de toutes les entités du Groupe sous la bannière de la holding SDA. Demimpex a en effet connu

une croissance exponentielle, comme en témoigne l'obtention des Trends Gazelles Awards chaque année depuis 2002 en tant qu'entreprise bruxelloise à forte croissance.

Malgré son succès, Philippe reste un homme discret, disponible, aimant avant tout passer du temps en famille avec ses trois enfants de 18, 12 et 11 ans. Il reconnaît être satisfait de son parcours : *«Ma plus grande fierté est d'avoir réussi à créer ce magnifique groupe en étant parti de rien, avec l'aide précieuse de Michaël Delvaux et de mes équipes»* mais ne peut s'empêcher de se fixer un nouveau challenge : *«Notre ambition est de dépasser un milliard d'euros fin 2014 en chiffre d'affaires consolidé. C'est vraiment fabuleux !»*

Propos recueillis par
Natasha Vanoye

(* SDA Tennis Open, ATP Challenger Tour 2012 - du 14 au 22 juillet 2012 au Tennis Club du Bercuit



Holding SDA

Société de
Distribution
Africaine

Création en 2008

CA : 500.000.000 euros

Sociétés : Demimpex Equipment,
SMT Europe, Tractafric
Motors Corporation, SDA
Asia

Employés : environ 600 + 2500 dans
les opérations indus-
trielles et 1500 dans les
activités automobiles.

Ses conseils pour les étudiants:

- ▶ Obtenir un bon diplôme, pour avoir de solides bases de gestion
- ▶ Aller voir ailleurs, s'expatrier pour découvrir d'autres horizons
- ▶ Choisir son métier avec passion, pour être prêt à y consacrer de très longues heures
- ▶ Etre capable de réagir très vite, pour s'adapter aux changements