



➔ LE HOLDING s'est recentré exclusivement sur la distribution de gros engins et machines.

LE GROUPE SDA CÉLÈBRE SES 30 ANS

## La conquête de l'Ouest

Après avoir débuté dans le "trading" de pièces de rechange automobiles, le groupe SDA est aujourd'hui actif dans la distribution d'équipements lourds en Afrique, Benelux et Grande-Bretagne. Prochain objectif: les Etats-Unis. GUY VAN DEN NOORTGATE

Il y a un peu plus de 30 ans, le 13 mars 1991, Philippe de Moerloose, fraîchement diplômé de l'UCL, se lance dans les affaires en créant Demimpex, acronyme de "de Moerloose import-export". Les bases du futur groupe, qui compte aujourd'hui plus de 2.000 collaborateurs dans une trentaine de pays et affichait en 2019 un chiffre d'affaires flirtant avec le milliard d'euros, sont jetées.

"J'ai commencé avec un capital de 75.000 franc belges, soit toutes mes économies, se souvient Philippe de Moerloose. L'avantage du trading est que vous n'avez pas besoin de beaucoup de capital. Vous achetez ce que l'on vous commande. Mon premier client a été une société de BTP en République démocratique du Congo. Elle cherchait des pièces de rechange pour ses véhicules Mitsubishi qui lui avaient été

fournis via la coopération. A l'époque, recevoir les pièces du Japon nécessitait des mois. Elles arrivaient en container chez le concessionnaire local. Nous, par contre, les commandions directement. Quelques jours après, elles étaient envoyées chez le client par avion."

### Expansion africaine

L'Afrique, le premier marché sur lequel va se développer la société de trading. Pour Philippe de Moerloose, c'est en quelque sorte un retour aux sources puisqu'il y a vécu toute sa jeunesse, entre 1970 et 1985, à Lubumbashi. "Avec le trading, j'ai réuni mes deux passions: l'Afrique et l'automobile, précise-t-il. Nous avons rapidement acquis l'image d'une société de services qui pouvait dépanner les clients en un temps record. C'est ainsi que durant les années 1990, nous avons progressivement élargi notre zone d'activité à d'autres pays. Demimpex a assis sa notoriété et son succès sur le ➔

service. Aujourd'hui, c'est toujours cette notion qui anime le groupe." Un groupe qui s'est construit par étapes. Une première jalon a été posé en 2001 quand Philippe de Moerloose décide d'orienter ses activités sur un nouveau métier : la distribution automobile. Il acquiert ainsi un distributeur exclusif de la marque Nissan auprès du groupe belge Chanic.

"Cette acquisition s'inscrivait dans une vision, explique-t-il. J'ai toujours nourri l'ambition de bâtir un groupe international avec des partenaires sur le long terme. Notre entrée sur le marché de la distribution automobile a été un tournant important." En 2004, il enchaîne dans la distribution d'équipements lourds avec les marques Volvo, John Deere et Hitachi et développe dans la foulée un réseau panafricain

## Avec son entrée sur le marché européen, le groupe a acquis une nouvelle dimension.

de 26 pays dans lesquels il fournit des équipements et machines dans divers secteurs : grands projets d'infrastructure, agriculture, construction et transport. La multiplication de ses activités l'amène ensuite à créer un holding qui les chapeaute. Celui-ci, baptisée SDA (Société de distribution africaine) donnera son nom au groupe actuel qui, malgré ses activités, a gardé son siège en Belgique, à Wavre, ce qui témoigne de l'ancrage auquel le fondateur est particulièrement attaché.

Sans délaisser l'automobile, le holding se recentre alors davan-

tage vers les grosses machines. Ainsi, en 2011, il noue un accord de joint-venture avec le groupe franco-marocain Optorg à qui il cède la majeure partie de ses activités automobiles au travers d'une société conjointe Tractafic Motors Corporation (TMC).

### Développement européen

Alors que le groupe SDA continue à progresser à son rythme régulier et soutenu, à l'image du marathonnien et triathlète qu'est Philippe de Moerloose, il commence à lorgner d'autres marchés hors Afrique. "La croissance résulte des opportunités que vous offrez vos partenaires, souligne le fondateur. En 2015, Volvo Construction Equipment, qui était satisfait de nos résultats en Afrique, nous a demandé si nous étions intéressés par la reprise de la distribution exclusive de leurs

engins et machines.

Avec cette entrée sur le marché européen, le groupe a acquis une nouvelle dimension. Comme le rappelle son CEO, "les ventes sont beaucoup plus importantes en Europe. Rien qu'en Grande-Bretagne, le marché captif représente 25.000 engins contre 10.000 dans la trentaine de pays africains où nous sommes présents." Dorénavant, SDA réalise donc les deux tiers de ses résultats en Europe et en Grande-Bretagne pour un tiers en Afrique. Avec Volvo Construction

↑ PHILIPPE DE MOERLOOSE, PRÉSIDENT ET FONDATEUR  
"La croissance résulte des opportunités que vous offrez vos partenaires."



ISOPIX / FREDÉRIC SIEMKOWSKI

Equipment, troisième acteur mondial derrière l'américain Caterpillar et le japonais Komatsu, le groupe belge dispose d'une gamme complète de machines pour la construction, les infrastructures et le transport (camions et bus). Au sein de SDA, la distribution des machines de Volvo Construction Equipment est assurée par SMT. La société DEM Group, quant à elle, est le distributeur exclusif dans 26 pays africains des équipements Hitachi et John Deere destinés à la construction, aux infrastructures et à l'agriculture.

### Diversification gagnante

Cette diversification opérée au milieu des années 2010 s'inscrit dans la stratégie et la vision du groupe. Elle a également donné à SDA une assise plus solide qui lui a permis de résister à cette crise sanitaire. "Notre premier marché est la Grande-Bretagne où nous avons clairement été impactés tant par la pandémie que par les incertitudes liées au Brexit, analyse Philippe de Moerloose. L'an dernier, nous y avons enregistré un recul de l'ordre de 25% de nos activités. Nous avons certes également été touchés en Belgique et aux Pays-Bas, mais dans une moindre mesure. Toutefois, une reprise plus prononcée se dessine déjà en Grande-Bretagne où les résultats de la campagne de vaccination sont encourageants. En outre, de grands travaux d'infrastructures sont programmés qui vont avoir un impact favorable pour nos activités. Je songe notamment au projet HS2 (*High Speed 2*), la future ligne de train à grande vitesse entre Londres et les Midlands. Enfin, l'Afrique a mieux résisté. Cela a permis de limiter l'impact global de la crise sanitaire et nous a confortés dans notre stratégie de diversification géographique."

"Partout où nous sommes présents, nous avons d'abord veillé à notre personnel, poursuit le CEO. Dans notre secteur, ce qui nous différencie, c'est la qualité du service fourni à nos clients. Et ce sont nos collaborateurs, formés à travailler sur nos machines, qui assurent cette qualité chaque jour. Nos employés proviennent de 40 pays différents et ce sont autant de cultures qui renforcent et enrichissent le groupe."

Autre qualité de SDA : il propose à ses clients, avec le concours des constructeurs, toute une série de systèmes qui améliorent sans cesse l'utilisation des machines. Par exemple le *CareTrack*, un service développé conjointement avec Volvo et qui permet de collecter, traiter et analyser les données des engins en temps réel, et

### SDA propose à ses clients, avec le concours des constructeurs, toute une série de systèmes qui améliorent sans cesse l'utilisation des machines.

ainsi réaliser une maintenance prédictive. "Nous sommes également particulièrement attentifs à la mobilité électrique avec de nouvelles machines développées par les constructeurs. Pour le moment, ce sont de petits engins mais la gamme va s'étoffer dans les prochaines années."

### Trois objectifs

Après un exercice 2020 difficile, SDA devrait retrouver cette année le chemin de la croissance et franchir la barre du milliard d'euros de chiffre d'affaires. Le CEO établit un parallèle avec le marathon :

2.000

Nombre de collaborateurs du holding SDA présent dans une trentaine de pays.

"Pour les athlètes, le passage au 30<sup>e</sup> kilomètre est toujours un vrai mur. Avec cette crise sans précédent, nous avons été confrontés à ce mur. Il nous reste maintenant à poursuivre la course." A l'image de son fondateur, le groupe semble en tout cas bien affûté. Certes, le potentiel de croissance est plus important sur le continent africain où les économies sont émergentes, mais le marché européen, plus mature, permet à SDA de continuer à progresser en prenant des parts à la concurrence.

Le groupe est de toute façon loin d'être rassasié. "Pour la prochaine décennie, nous avons fixé trois objectifs, déclare Philippe de Moerloose. D'abord, poursuivre notre diversification géographique qui est un absorbeur de chocs en cas de crise. Nous visons en priorité le marché américain, très concurrentiel mais où nous ambitionnons de nous développer en nous appuyant sur nos atouts dont le premier est notre service après-vente. Ensuite, relever le challenge de l'innovation avec des machines électriques et de plus en plus autonomes. Cela constituera un virage tant pour les constructeurs que pour les distributeurs, et nous devons d'ores et déjà l'anticiper. Enfin, il s'agit de préparer la relève..."

Philippe de Moerloose a en effet trois enfants : Kevin, Thomas et Alexandra. Tous trois ont déjà marqué leur intérêt mais, comme leur père le répète, "ils sont libres de rejoindre ou non l'entreprise" et de poursuivre ou non une aventure familiale qui a débuté il y a 30 ans, transformant une petite entreprise de *trading* à un groupe de dimension internationale qui n'a visiblement pas fini de grandir. **T**