

GUICHET UNIQUE : LE PREMIER PARTENAIRE DES CRÉATEURS D'ENTREPRISE

2,50 €

Observateur

Numéro 84 - février 2010

de monaco



INCENTIVES
UNE STRATÉGIE POUR
LE TOURISME D'AFFAIRES



FISCALITÉ
LES FRANÇAIS DE MONACO
EXONÉRÉS D'IMPÔTS ?



**ADNAN
HOUDROUGE**
L'HOMME AUX
5.000 SALARIÉS

BERNARD PASQUIER Monaco dans 20 ans

Positions tranchées et assumées, absence de langue de bois, le coordinateur du Livre Blanc Monaco 2029 dévoile les secrets d'un rapport indépendant.

240 - 0084 - F - 2,50 €



LES GENS

PORTRAIT



ENTREPRISE | À 61 ans, l'entrepreneur monégasque parti de rien ou presque dirige désormais un groupe tentaculaire aux résultats spectaculaires. Portrait d'un gamin sportif devenu homme d'affaires et maillon incontournable dans la distribution des plus grandes marques.

Adnan Houdrouge

Marathonien d'affaires

City Sport. Derrière cette enseigne bien connue des Monégasques, mais également derrière Go Sport ou Courir, un homme. Un homme capable de tordre le cou aux idées reçues sur la création d'entreprise et donner espoir aux jeunes qui hésitent à se lancer dans l'aventure. D'origine libanaise, né en Afrique et de nationalité monégasque, Adnan Houdrouge a franchi le pas en 1986, date à laquelle il crée sa société Mercure International of Monaco. Une petite structure abritée par un local de 40 mètres carrés situé sur le boulevard des Moulins et avec pour seul effectif l'entrepreneur lui-même et une collaboratrice. Depuis, et en moins de 25 ans, MIM s'est revêtu de l'habit d'un prestigieux groupe international, distributeur exclusif des plus grandes marques (en master franchise* la plupart du temps) : Adidas, Nike, Puma, mais aussi Diesel, Hugo Boss, Façonnable, Levi's ou G-Star pour la mode, Casino ou Leader Price pour la grande distribution alimentaire. Et si Adnan Houdrouge se refuse à porter un jugement de valeur sur la rapidité de son ascension professionnelle, les statistiques « parlent » pour lui. MIM réalise

données ne suffisent pas encore, il suffit de rappeler que le groupe dispose de 93 magasins de sport en propre, de 44 hyper et supermarchés, de deux sociétés de gros pour le sport, de 18 magasins de télécoms (autre activité plus récente), d'un médiastore et de quatre fast-food.

Houdrouge le visionnaire

Un self-made man, comme aime à le dire les Anglo-saxons, que rien ne prédestinait à une telle évolution. Né au Sénégal où il effectue sa scolarité, il rejoint, juste après l'obtention du Bac, une école suisse pour y suivre une formation secondaire.

rideaux à la maison... Qu'importe. Adnan Houdrouge a de la suite dans les idées et... quelques précieuses compétences. À commencer par celles qu'il se reconnaît lui-même volontiers : la franchise, l'honnêteté, la simplicité et la force de travail. Ce à quoi, l'un de ses collaborateurs s'empresse d'ajouter un atout majeur, résumant au passage la réussite de toute une carrière : « Adnan est un visionnaire ». Visionnaire bien sûr lorsqu'il décide de se lancer à son propre compte alors qu'il aurait pu se contenter d'un contrat salarié bien plus rassurant. Visionnaire encore lorsqu'il choisit de s'implanter à Monaco, au carrefour de l'Europe, de l'Afrique et de l'Asie. Visionnaire enfin lorsqu'il décide, à contre-courant de tous les Occidentaux installés

« La chance passe tous les jours, il faut simplement la saisir, être réactif, efficace et professionnel à la fois »

aujourd'hui un chiffre d'affaires de 650 millions d'euros, compte près de 5.000 salariés et s'offre, en plein Monaco, des bureaux de 1.800 mètres carrés. Et si ces

Cursus qu'il abandonne avant la fin de la troisième année. « Je ne suis ni un intellectuel, ni un manuel », s'amuse celui à qui son épouse reproche de ne pas savoir poser des

sur ce continent africain qui l'a vu naître, d'investir au moment même de l'effondrement du franc Cfa. C'était en 1994 et Adnan Houdrouge s'en souvient ...

SES DATES CLÉS

- **31 décembre 1948.** Naissance au Sénégal.
- **1986.** Adnan Houdrouge crée le groupe Mercure International of Monaco. Il lance son activité de commerce et distribution d'articles de sport et ses premiers magasins de sport en Afrique.
- **1998.** Démarrage de l'activité de détail d'articles de sport en Europe.
- **1995.** Rachat de l'enseigne Monoprix au Cameroun et acquisition des exploitations des hypermarchés et supermarchés de la Scoa au Sénégal, Cameroun, Congo et Gabon. Parallèlement il ouvre une filiale à Rungis pour le commerce de gros de produits ultra frais à l'export.
- **1996.** Lancement de l'enseigne City Sport dans l'océan Indien.
- **1998.** Adidas international accorde une exclusivité de distribution au Groupe MIM pour l'Afrique du Sud.
- **2001/2002.** Développement des premiers magasins City Sport au Maghreb et construction d'un centre commercial à Dakar.
- **2003.** Déménagement à Fontvieille dans des locaux de 1.800m² et ouverture du 65^{ème} point de vente City Sport.
- **2005.** MIM signe un contrat de Master franchise avec le groupe Go Sport.
- **2007.** Signature d'un contrat de Master franchise avec le groupe Casino et ouverture d'un nouveau centre commercial au Sénégal.
- **2009.** MIM signe une nouvelle Master franchise Go Sport pour le Maghreb, une autre pour les marques Guess, Celio, Levi's, Diesel, Aldo, Soleil Sucré et L'Occitane.

CONTACT : Adnan Houdrouge se veut discret. Installé dans son bureau de Fontvieille, l'homme gère l'ensemble de ses affaires depuis cette plateforme de 1.800 mètres carrés comprenant un immense et insoupçonné show-room, sorte de magasin exposant les centaines de modèles de produits sportifs des saisons à venir.

... précisément : « *Tout le monde pensait que c'était une erreur. Un banquier monégasque auquel je demandais un emprunt me disait alors que je prenais beaucoup de risques de me lancer dans un domaine que je ne connaissais pas, l'alimentaire. Il m'assurait que j'allais payer pour apprendre. J'avais envie de relever le défi. Pour moi, il apparaissait évident que c'était le moment de rester et j'ai décidé de racheter Scoa, une enseigne de grande distribution alimentaire du groupe Score.* ».

Locomotive africaine

Aujourd'hui cet investissement sur le sol africain lui a permis de contrebalancer les effets d'une crise économique qui touche principalement les pays les plus développés : plus 12 à 20% d'augmentation du chiffre d'affaires en Afrique centrale pour l'année 2009 alors que, dans le même temps, celui de Monaco connaît un ralentissement de 6% sur la même période. « *Le continent africain s'affiche donc comme une locomotive pour l'ensemble du groupe* », commente l'intéressé qui y dispose désormais de 43 supermarchés. Tirer parti de sa faculté d'adaptation pour sentir le marché, naviguer avec le vent et modifier le cap selon la météo. En bon capitaine, celui qui se déclare être « *un homme international* » a su négocier les tempêtes. Bien sûr il reconnaît avoir connu nombre d'échecs. Mais si la mémoire se veut assez imprécise et l'homme discret sur ces vagues mal négociées, il se souvient parfaitement des enseignements qu'il en a tirés. « *Les riches-*

ses n'ont jamais fait les hommes, ce sont les hommes qui ont créé les richesses. Mon point fort est d'avoir été au rendez-vous : la chance passe tous les jours, il faut simplement la saisir, être réactif, efficace et professionnel à la fois. ». Confortablement installé dans un large fauteuil de cuir noir, une bouteille d'eau gazeuse dont il ne se départit jamais, probable vestige d'une enfance baignée de sport, Adnan Houdrouge ne se dévoile que très partiellement et avec parcimonie. Passionné de mode, il arbore pourtant un look passe-partout d'une très grande sobriété. Lunettes à montures noires, boots d'un classicisme intemporel, jean Guess (oui, encore une marque prestigieuse dont il vient de s'offrir la franchise !) et pull zippé gris, l'homme d'affaires cultive la discrétion. D'ailleurs il ne se soumet que très rarement au petit jeu de l'interview et préfère consacrer son temps au travail de fond. Des journées de 10 à 12 heures de labeur rythmées par quelques week-ends passés dans les stations de ski l'hiver, à la mer l'été. Mais les vieux démons ne sont jamais très longs à réapparaître et l'homme d'affaires confie avoir régulièrement besoin de passer des samedis dans les centres commerciaux de la région. Non pour y faire du lèche-vitrine, mais pour y observer les gens et « *sentir l'atmosphère* ». On ne se refait pas...

GEORGES-OLIVIER KALIFA

* *Master franchise : franchise que l'on peut exploiter en propre ou en confier la gestion à un tiers.*

