

Adnane Houdrouge, président du groupe Mercure

Adnane Houdrouge « La Tunisie est le porte-avion de l'Afrique »

Sénégalais d'origine libanaise et citoyen monégasque, Adnane Houdrouge pèse 450 millions d'euros ; c'est le chiffre d'affaires du groupe Mercure International dont il préside à la destinée. Son chiffre d'affaires n'est certes pas modeste, mais il lui est toujours resté. Souriant, altruiste et enthousiaste, il reste un enfant de l'Afrique en laquelle il croit dur comme fer. De passage en Tunisie pour inaugurer un nouveau magasin du réseau Citysport, il s'est prêté à nos questions.

Quelle est la stratégie du Groupe Mercure International en Tunisie ?

Nous sommes présents en Tunisie depuis maintenant une quinzaine d'années dans le secteur du sport, aussi bien au niveau de la vente en gros qu'en tant que détaillant avec des magasins multi-brand aux normes internationales. D'abord, la Tunisie n'est pas loin de notre base à Monaco et jouit d'un emplacement avantageux par rapport à tout le continent africain. Nous avons donc délocalisé une partie de nos structures pour être plus prêt du marché africain. De ce fait, la Tunisie s'est imposée comme le porte-avion de notre stratégie continentale. Il est important de servir l'Afrique en ayant un

La richesse de la Tunisie est dans ses hommes. Aujourd'hui le monde change et les règles aussi

piéd sur le continent africain et la Tunisie est un choix manifeste par rapport à cette stratégie. La Tunisie s'est imposée aussi sur un plan personnel grâce à l'amitié et à la confiance qui me lie personnellement à M. Lassaâd Chelbi avec lequel je partage la même vision et les mêmes valeurs.

■ Quel regard portez-vous sur ce qu'on a convenu d'appeler le 'printemps arabe' ?

Je pense que ce sont des événements s'apparentent à ceux de Mai 68 en Eu-

rope. Quand cela arrive, il est évident qu'au début cela trébuche mais le pays ne tardera pas à repartir du bon pied. J'espère que les Tunisiens s'en rendent compte que leur pays est un carrefour entre l'Europe et l'Afrique et que cela joue en leur faveur et qu'ils iront plus vite vers leurs aspirations s'ils essaient d'exploiter ce statut de porte-avion vers tout le continent africain.

■ Chez les hommes d'affaires étrangers ces révolutions suscitent espoirs et appréhensions. Quels sont, à votre avis, ces espoirs et ces appréhensions ?

Personnellement, je pense que l'espoir ne repose pas sur le pays mais sur ses hommes. Je suis un enfant de l'Afrique et je connais ce que c'est de faire des affaires sur ce continent tout dans les pays où il y a des troubles durablement. Mais cela ne m'a pas empêché de faire des affaires. La machine de l'économie doit continuer à fonctionner quelque soit la situation ; il suffit de ne pas mélanger politique et économie.

■ Pensez-vous que les révolutions arabes pourraient à terme déboucher sur un climat d'affaires plus propice aux investissements étrangers ?

La richesse de la Tunisie est dans ses hommes. Aujourd'hui le monde change et les règles aussi. Si vous te-



nez à changer le monde sans accepter que ses règles changent, il y a le risque que cette transformation ne vous apporte rien. Aujourd'hui, les révolutions ont apporté ce changement, il faut accepter les nouvelles règles et les respecter pour pouvoir cueillir le fruit de ce changement.

■ On dit qu'une révolution est un fait politique, mais seule l'économie peut la faire réussir. Est-ce pour avoir oublié l'économie que la plupart des processus de transitions sont à la dérive aujourd'hui ?



BIO EXPRESS

Adnane Houdrouge

début sa vie professionnelle à Dakar en 1968, à Week-End Sport, un magasin d'articles de sport. Quelques années plus tard, il crée sa première boutique d'articles de sport à Nice, rue Chauvain. Puis Adnan Houdrouge fonde, le 4 février 1986, Mercure international of Monaco, un groupe spécialisé dans l'import-export d'articles de sport. Le même jour, il rachète une société de sport en Côte d'Ivoire, premier pays africain dans lequel il s'implante. Il développera par la suite le commerce de détail et de gros, ainsi qu'une multitude d'enseignes dans de nombreux pays[3]. Son groupe est aujourd'hui présent en Europe du Sud, en Afrique centrale, du Nord et de l'Ouest, dans l'Océan Indien, aux Caraïbes et en Asie[4]. En 2004, sa société MIM reçoit le Monaco Business

Au risque d'enfreindre le droit de réserve auquel je suis tenu en tant qu'homme d'affaires, je dirai qu'aujourd'hui, il faut cesser de faire de la politique politicienne et s'occuper du développement économique. C'est valable pour tous les pays du monde. Je dis cela car le développement économique demande beaucoup de courage, d'ouverture et d'investissement personnel et pour y réussir, il faut le mettre en haut des priorités. Pratiquement dans tous les pays où on a donné plus d'importance à la politique tout en mésestimant le pouvoir de l'économie, le développement n'a pas été au rendez-vous.

Au risque d'enfreindre le droit de réserve auquel je suis tenu en tant qu'homme d'affaires, je dirai qu'aujourd'hui, il faut cesser de faire de la politique politicienne et s'occuper du développement économique

■ Vous êtes aussi très actif dans le domaine associatif et sportif à travers l'A.S. Monaco et l'association Peace and Sport ?

En effet, des domaines qui ne sont pas très loin de l'activité de mon entreprise et me permettent de respirer et d'être utile en même temps. Avec l'A.S. Monaco, j'ai réussi des exploits indéniables pour le plus grand bonheur des fans de ce club et avec l'association Peace and Sport, je tâche d'être utile par le biais du sport. Je pense que le sport peut être un ambassadeur de paix entre les peuples et porteur d'une lueur d'espoir pour les gens qui souffrent à cause des conflits.

Interview conduite par Hatem Toulgui