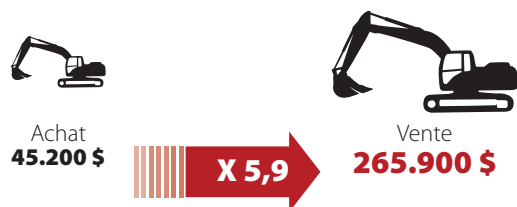


Les factures salées de Philippe de Moerloose

Contrat DEM Mauritius, 2018
Moissonneuse à maïs John Deere C120 - 2018



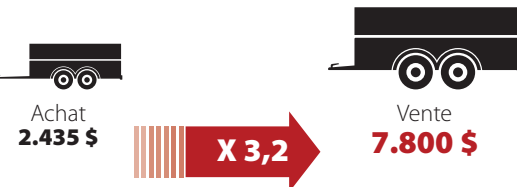
Contrat Demimpex, 2010
Pelleuse SDLG LG956L



Contrat Dem Mauritius, 2018
Tracteur John Deere 5075E - 2018



Contrat Demimpex, 2010
Remorque Fieldking à 2 roues



Sources : documents « De Standaard » / Congo Hold-up

chantier et véhicules agricoles. Depuis 2015, il est le distributeur exclusif de Volvo Construction Equipment au Benelux. Depuis, il s'est également installé au Royaume-Uni et il promet de prendre d'assaut le marché américain et asiatique prochainement. En novembre, le magazine économique *Trends* l'a nommé parmi les candidats au titre de « manager belge de l'année » pour la deuxième année consécutive. Dans des SMS, De Moerloose encourage son réseau à voter pour lui. Dans ses vidéos de publicité en Europe, il mentionne rarement le nom du pays où il a fait une grande partie de sa fortune : la République démocratique du Congo.

Si l'exemple que vous donnez est exact, [le prix] serait très loin des normes

Patrick Roux

Un représentant de la marque John Deere en Afrique

”

Une fortune bâtie au Congo

L'ascension spectaculaire de De Moerloose a été soutenue par les profits spectaculaires qu'il a réalisés au Congo. En Europe, il a toujours pu rembourser rapidement les dettes qu'il contractait pour faire de grandes acquisitions. L'année dernière, alors que le chiffre d'affaires de son groupe a chuté de 187 millions d'euros en raison du coronavirus et du Brexit, De Moerloose a tout de même réussi à réduire ses dettes de plusieurs millions. En outre, il a amassé un important capital personnel qu'il a logé sur des comptes bancaires à l'étranger, des sociétés dans des paradis fiscaux et dans l'immobilier. Il a également investi dans des hôtels, dans le secteur minier et dans des entreprises de construction.

Selon cinq sources ayant travaillé avec Philippe de Moerloose, les contrats étaient d'abord discutés en personne avec Joseph Kabila. De Moerloose était invité dans son immense propriété de la vallée de N'Sele, à l'est de Kinshasa. Là, l'ancien président le recevait sur « une espèce de trône », selon un associé qui a assisté à l'une des réunions. Le président se montrait amical avec le Belge et l'appelait « Philippe ». De Moerloose le reconnaît, mais uniquement parce que son nom de famille « est d'une part difficile à prononcer pour des personnes africaines et certainement pas facile à retenir ». « Monsieur Kabila m'appelle "Monsieur Philippe" et je l'appelle toujours "Excellence" », précise-t-il.

L'homme d'affaires nie aussi avoir eu avec Joseph Kabila une relation qui allait au-delà des contacts professionnels. Il dit ne pas être une « personne politiquement exposée » ou être considéré comme tel. Il souligne que ses affaires sont régulièrement contrôlées. « Nous confirmons n'avoir jamais rétrocedé la moindre commission à des tiers sur ces contrats et nous réfutons toute allusion à une quelconque corruption qui est contraire aux règles de *compliance* et de bonne gouvernance de notre groupe. »

Joseph Kabila n'a pas donné suite à nos demandes. Volvo et John Deere n'ont pas répondu à nos questions. « Nous n'avons qu'une vision limitée du prix que paie l'utilisateur final », déclare Claes Eliasson, du groupe Volvo. « Nous prenons la conformité très au sérieux. »

Pendant les dix-huit ans de mandat de Joseph Kabila, De Moerloose est incontournable sur le marché de la vente de véhicules pour la République démocratique du Congo. Ses sociétés dominent largement les bilans de dépenses de l'Etat dans les rapports de la Banque Centrale. Demimpex a touché plus de 436 millions de dollars. Ses sociétés à

l'île Maurice ont encaissé plus de 128 millions de dollars de 2011 à 2017. HMIE et D'Angelin Ocean Trade, deux sociétés enregistrées dans les îles Vierges britanniques qui appartiennent à De Moerloose, ont, elles, amassé presque 40 millions de dollars. Depuis 2018, De Moerloose, par l'intermédiaire d'une nouvelle filiale de SDA Holding à l'île Maurice, a conclu deux autres contrats avec le ministère de l'Agriculture, pour un montant de 139 millions de dollars. Montant total de tous ces contrats cumulés : au moins 742,9 millions.

Aucun de ces marchés n'est issu d'une procédure d'appel d'offres publique. Philippe de Moerloose le reconnaît lui-même lorsqu'il nous explique avoir « systématiquement » recours à l'autorisation préalable de la Direction générale de contrôle des marchés publics (DGCMP) qui, selon lui, « contrôlait tous les aspects du contrat en ce compris les tarifs appliqués ». Ce recours à une procédure de gré à gré est une pratique courante en République démocratique du Congo, mais est très largement dénoncée par la société civile, comme par les institutions internationales.

Nous avons obtenu une copie de l'avis de non-objection de 2016 émis pour les derniers contrats agricoles de 139 millions de dollars. Les arguments donnés par la DGCMP restent peu étayés : « Il s'agit d'un partenariat public-privé », dit-elle. De plus, la société de De Moerloose a « déjà fourni des machines à l'Etat congolais ». Et le « financement du contrat sur une durée moyenne de cinq ans est avantageux ».

Des marges extrêmement élevées

Cette opacité donne lieu à des abus. Nos confrères du *Standaard* ont obtenu des documents internes et des tableaux des entreprises de Philippe de Moerloose indiquant les prix d'achat de ces équipements. Nous avons pu comparer les prix d'achat et les prix de vente des machines, services et pièces détachées fournis dans le cadre des derniers contrats de 139 millions de dollars.

Notre analyse montre que sur la pre-

mière tranche de ce marché, qui correspond aux commandes passées en août 2018, les revenus se sont élevés à 58,5 millions et les marges brutes bénéficiaires à 36,7 millions, soit 63 % du total.

Cela comprend les coûts du transport maritime, mais pas celui du transport terrestre qui, selon les contrats précédents, s'élève à une poignée de points de pourcentage du prix total. Exemple avec les moissonneuses John Deere : De Moerloose les achète pour 64.000 dollars et les vend à l'Etat congolais pour 456.000. Le transport par mer coûte 7.500 dollars. Le transport sur le sol congolais n'est pas inclus dans le tableau.

Contacté, M. De Moerloose conteste l'authenticité de ces documents internes. Il affirme que ses marges réelles se situaient entre 25 et 30 %. Mais les comptes annuels de la société mauricienne DEM Equipment traitant les récents contrats de 139 millions, suggère que les marges devaient être bien supérieures aux 25-30 % évoqués par le patron.

Les états financiers pour 2018, 2019 et 2020, qui peuvent être consultés en ligne sur le registre des sociétés de l'île Maurice, révèlent que cette société a cumulé un chiffre d'affaires de 102,8 millions et une marge brute de 39,6 millions, ce qui fait un taux de 38,5 %.

Un bénéfice net cumulé avant impôts de 40 millions a été enregistré au cours de ces trois années, sur lequel la société a payé 3,4 millions de dollars d'impôts. Cela fait un taux d'imposition de seulement 8,7 %.

Les prix demandés par De Moerloose à l'Etat congolais étaient également beaucoup plus élevés que ceux pratiqués dans d'autres pays africains. Contacté à ce propos, Patrick Roux, directeur de la société sud-africaine Afgri, lui aussi représentant de la marque John Deere, explique qu'il est « difficile de commenter

le prix sans connaître les détails de la transaction. Mais si l'exemple que vous donnez (le tracteur de 75 chevaux John Deere vendu pour 51.265 dollars, NDLR) est exact, ce serait très loin des normes ».

Selon AG Facts, une société de données sud-africaine spécialisée dans les prix des équipements agricoles, le prix de vente recommandé de ces tracteurs dans ce pays est de 28.500 dollars pièce. C'est le prix hors TVA que les agriculteurs paient. De Moerloose, qui vend au gouvernement congolais, ne doit pas non plus facturer la TVA.

C'est ce que répètent aussi les anciens proches collaborateurs de Philippe de Moerloose. « Etant donné qu'il est attribuaire des marchés de gré à gré, sans appels d'offres émis par les ministères, pas même de consultations restreintes, nous parlons de quelqu'un qui n'est pas mis en concurrence. Il fait alors passer des prix très élevés et totalement hors marché pour des équipements agricoles, dans l'un des pays les plus pauvres du monde », déclare un ancien dirigeant de l'une des entreprises de De Moerloose, qui souhaite rester anonyme. « En plus de cela, ces programmes sont bien souvent financés par des institutions financières multilatérales et, en retour, il ne paie presque pas d'impôts sur les énormes bénéfices réalisés, grâce à des structures fiscales offshore. C'est moralement répréhensible. »

Une vieille pratique

Philippe de Moerloose n'en est pas à son coup d'essai. Nous avons également vu des factures de SDIAG, sa société basée à l'île Maurice, datant de 2011. Des remorques de cinq tonnes de la marque Fieldking ont été achetées à l'époque pour 2.435 dollars chacune. De Moerloose les a vendues au ministère de l'Agriculture pour 7.800 dollars pièce : le triple du prix. Et il ajoute encore 2.300 dollars par engin pour le transport. Les marges sur les machines de SDLG, la marque chinoise de Volvo, étaient particulièrement impressionnantes. Grâce à un tableau Demimpex mentionnant les prix d'achat de 2010, l'enquête Congo Hold-up a pu établir que les pelleuses chinoises ont été vendues au ministère des routes pour six fois le prix d'achat. Une machine de 45.200 dollars a été vendue la même année pour 265.900.

Entre 2008 et 2010, des milliers de tracteurs John Deere ont été vendus. Ce sont les premiers gros contrats avec l'Etat d'une longue série. Joseph Kabila et Philippe de Moerloose ont visité ensemble le siège de John Deere à La Nouvelle-Orléans aux Etats-Unis en 2010. Sur la plateforme Youtube, on retrouve un reportage vidéo sur la signature de la troisième édition de ces énormes contrats, portant sur 1.500 tracteurs. « L'ordre a été donné par le chef de l'Etat Joseph Kabila, qui est enthousiaste à l'idée de mécaniser l'agriculture au Congo », explique le journaliste.

Aujourd'hui, ces premiers tracteurs sont difficiles à trouver. D'après les contrats, ils ont été distribués en provinces. « C'était juste avant les élections de 2011 », explique un haut fonction-

naire du ministère de l'Agriculture congolais qui a requis l'anonymat. « La plupart de ces tracteurs ont été distribués aux députés. »

Contacté, Joseph Kabila n'a pas donné suite. Son ministre de l'Agriculture à l'époque et ancien vice-président de la commission électorale, Norbert Basengezi, assure qu'un rapport du cabinet d'audit KPMG atteste d'une « bonne gestion de ces tracteurs », tout en précisant qu'il n'a pas eu le temps de le chercher. Il se refuse également à commenter les soupçons de surfacturation. « Je n'étais pas aux négociations initiales de ces contrats », explique-t-il. « J'ai rencontré Philippe de Moerloose le jour de la signature du contrat. »

Des équipements en mauvais état

Lorsqu'on interroge Philippe de Moerloose sur le secret de son succès, il insiste invariablement sur la qualité de son service après-vente. Il affirme qu'il est le meilleur au monde, ce qui lui permet de se développer sur un marché où la concurrence est féroce. Dont acte : lorsqu'il livre des équipements Volvo en Europe, il l'accompagne en effet d'un excellent service après-vente.

En République démocratique du Congo, on est très loin d'avoir les mêmes standards, selon un rapport d'évaluation interne que nous avons pu consulter. En 2012, à la demande de Demimpex, un cabinet d'audit belge a examiné une série de contrats. Commandes erronées, matériel en piteux état voire jamais livré, les conclusions de ce rapport sont accablantes.

Des problèmes ont été constatés avec toutes les marques, mais les camions chinois Sinotruk se sont avérés particulièrement désastreux. Ces engins ont coûté au bas mot 70.000 dollars chacun, selon les contrats que nous avons pu consulter. Le rapport de 2012 l'atteste : les avaries se sont multipliées. Pour commencer, les pièces en acier souffraient déjà d'une forte corrosion à leur arrivée. Les odomètres se sont avérés défectueux, les moteurs mal assemblés, ce qui les a fait tomber très vite en panne. Les bas de caisse n'étaient pas adaptés aux routes africaines, les cabines de conduite pas à l'épreuve des chocs. Dans sa longue réponse adressée aux partenaires de Congo Hold-up, De Moerloose explique qu'il était « fréquent » que le matériel soit abîmé au cours du transport, mais que c'était « formellement constaté » et le matériel remplacé. « Nous vous confirmons que le matériel livré était 100 % conforme et en parfait état au client final », assure-t-il.

En janvier 2019, Joseph Kabila quitte la présidence et, depuis, un dernier contrat qui devait être signé avec les entreprises de De Moerloose à l'île Maurice, pour un montant de 125,4 millions de dollars, semble s'être perdu dans les tiroirs d'un ministère. Y a-t-il des réticences de la part du gouvernement du successeur Félix Tshisekedi ? De Moerloose dément et assure que la signature de ce troisième avenant au contrat ne peut intervenir « qu'après que la phase 1 et 2 sont en pleine production ».

En septembre dernier, Philippe de Moerloose fête le 30^e anniversaire de son entrée dans le monde des affaires à l'Hôtel de Mérode. Il a les larmes aux yeux, ses enfants sont assis au premier rang, les peintures modernes de sa compagnie accrochées derrière lui. « Notre chiffre d'affaires va augmenter de vingt pour cent par an », promet-il. « Dans cinq ans, nous aurons franchi la barre des deux milliards. C'est ambitieux, je sais, mais nous y arriverons. »