

Le mercredi 16 mai prochain dans le cadre de l'Autoworld, à Bruxelles, *Trends-Tendances* et *Trends* décerneront pour la septième fois le prix du CFO de l'année. Nous vous présentons aujourd'hui les cinq nominés, qui ont été sélectionnés par le jury. Il s'agit de Birgit Conix (Telenet, mais en par-tance pour TUI), Didier De Sorgher

(Spadel), Koenraad Rogiers (H.Essers), Catherine Vandendorpe (Elia) et Mickael Van den Hauwe (WDP). L'un d'entre eux succédera à Luc Popelier, CFO de KBC, qui avait été couronné l'année dernière. Vous pouvez vous inscrire à cet événement sur notre site (*). Vous y trouverez aussi le programme de la soirée. Sachez déjà qu'elle se tiendra

le 16 mai à l'Autoworld, à Bruxelles, et qu'elle débutera par une *keynote* de la CFO de Proximus, Sandrine Dufour. Elle sera suivie d'un débat, mené par Bjorn Cumps, professeur à la Vlerick School, sur l'impact de la *blockchain* sur la finance.

(*) <http://actions.trends.levif.be/actions/trends/CFOoftheYear/index.jsp>

DIDIER DE SORGHIER (SPADEL)

« Un CFO doit être un véritable business partner »

Didier De Sorgher est CFO de Spadel depuis 2008. C'est lui qui a dirigé la récente acquisition de la société bulgare Devin. Une acquisition qui a permis au leader belge des eaux embouteillées d'afficher une belle croissance de son chiffre d'affaires.

JÉRÉMIE LEMPEREUR



*« Nous réfléchissons de façon périodique à des plans stratégiques à cinq ans afin de fixer des priorités. »
Didier De Sorgher*

« **A**vec cette acquisition, le centre de gravité du groupe a changé, nous expliquait l'année dernière Didier De Sorgher. Nous étions une société centrée sur le Benelux, avec quelques activités en France et au Royaume-Uni. Nous travaillons dans un contexte beaucoup plus international. Cette opération est le point de départ d'une accélération de notre développement international. » L'acquisition du leader bulgare des eaux embouteillées constitue en tout cas un fait d'armes majeur pour ce quadragénaire entré chez Spadel en 2004. Elle a boosté le chiffre d'affaires du groupe. Au premier semestre 2017, celui-ci flirtait avec 150 millions d'euros, soit une hausse de près de 18% sur un an. Si l'on avait exclu l'apport des nouvelles activités bulgares, le chiffre d'affaires du groupe aurait augmenté de 7,2% au cours de la première moitié de son exercice. Sur l'ensemble de l'année 2017, Spadel a enregistré une croissance de 15,4% de son chiffre d'affaires consolidé, celui-ci atteignant 289 millions d'euros, contre 250,4 millions en 2016.

Mais Didier De Sorgher n'est pas du genre à se lancer des fleurs. L'homme ne manque jamais une occasion de mettre en avant l'ensemble des collaborateurs de l'entreprise. Economiste de formation, sorti en 1994 de l'ULB, il débute sa carrière en tant que consultant *corporate tax* chez Arthur Andersen. Il boucle en parallèle un master en *tax administration* à la Solvay Business School, avant de rejoindre quelques années plus tard la société Alti International. Puis, en 2001, Accenture. « Je me suis défait du côté technique et informatique de mes

précédentes fonctions pour faire de la consultance en management. L'homme a 34 ans lorsqu'il rejoint Spadel. Nous sommes alors en 2004. Le précédent CFO est toujours en poste et Didier De Sorgher le remplacera à partir de 2008. « Quand je faisais de la consultance, j'avais un peu cette frustration de ne pas être dans le changement, confie-t-il. Passer chez Spadel était aussi pour moi une manière de ne pas rester dans le conseil et d'assumer les conséquences de mes décisions. »

L'innovation comme moteur

Pour notre interlocuteur, un CFO doit être « un véritable business partner ». « Depuis mon arrivée, la fonction financière a évolué dans ce sens, dit-il. Auparavant, les gens ne voyaient pas vraiment l'intérêt de dialoguer avec les financiers. Cela a beaucoup changé. » S'il y a bien quelque chose dont Didier De Sorgher est plutôt fier, c'est la philosophie de son entreprise. « Nous réfléchissons de façon périodique à des plans stratégiques à cinq ans afin de fixer des priorités. Ne pas décider dans l'instant nous permet de faire des choix de rupture qui demandent parfois de plomber les résultats pour mieux repartir ensuite. » Ce fut notamment le cas en 2008. « Plutôt que de nous lancer dans la croissance externe, nous avons eu la maturité de vérifier si nous ne devons pas mettre certaines choses à plat. Nous avons traité tous les domaines pour lesquels nous avons des problèmes de rentabilité; et aujourd'hui, notre plan 2016-2020 est basé sur la croissance interne drivée par l'innovation, et la croissance externe. » ©