



SABATO
Bjarke Ingels redessine les Galeries Lafayette.

weekend
samedi 30 mars 2019
www.lecho.be

Brexit
Tout reste à faire pour éviter le no-deal.

ÉDITO PAGE 2
ANALYSE PAGE 10
LES ARTISTES S'EN MÉLENT PAGE 53

L'Echo

Les entreprises familiales, championnes des dividendes

Les sociétés belges cotées, hors AB InBev, distribueront 6,3 milliards d'euros aux actionnaires.

SERGE MAMPAEY ET KURT VANSTEELEND

Malgré le ralentissement de la croissance économique et les fortes corrections boursières des derniers mois, les entreprises belges cotées ont enregistré une belle année 2018. Deux tiers d'entre elles ont augmenté leur chiffre d'affaires. Bien entendu, tout le monde n'a pas réussi à faire face aux vents contraires, et seules 57% des entreprises cotées affichent un bénéfice net en hausse. Les actionnaires pourront donc sabrer le champagne à l'issue des assemblées générales qui se tiendront prochainement. Car deux entreprises sur trois distribuent un dividende ont décidé de chouchouter leurs actionnaires en augmentant le coupon et 24% des entreprises gardent leur dividende inchangé. À peine 10% d'entre elles ont dû ré-

duire voire supprimer le dividende. Le rendement moyen du dividende des entreprises qui distribuent un coupon se monte à 4,3% brut. Si nous excluons les dividendes exceptionnels, le taux est de 3,5% brut ou 2,45% net. Les bilans permettent aux entreprises de se montrer généreuses. Avec un taux d'endettement de 49% et un ratio de distribution de 50% - si l'on exclut AB InBev -, la plupart des entreprises affichent une excellente santé. Plus l'endettement et le pourcentage de re-

Deux entreprises sur trois distribuent un dividende augmentent le coupon.

LIRE EN PAGE 37

distribution sont faibles, plus la pérennité est assurée.

Les entreprises familiales sont particulièrement généreuses. Les coupons de firmes comme Resilux, Lotus Bakeries, Texaf, VGP, Spadel, Sioen, Brederode ou Miko affichent une croissance à deux chiffres. La famille Moury met les petits plats dans les grands en décrétant un «double coupon» pour célébrer le centenaire de l'entreprise de construction Moury Construct. Il est clair que les entreprises de taille moyenne ont aujourd'hui tendance à se montrer moins économes et à distribuer une plus grande part de leurs bénéfices. Resilux, le fabricant de bouteilles en PET augmente son coupon de 50%, ce qui représente la plus forte hausse de toutes les entreprises. Ce dividende devrait servir de référence pour l'avenir.

Le plan Marghem sur les provisions nucléaires

La ministre de l'Énergie Marie Christine Marghem (MR) a fait déposer à la Chambre, avec le soutien des autres partis de la coalition, une proposition de loi pour renforcer les garanties en matière de provisions nucléaires. Elle répond ainsi à l'Ecolo Jean-Marc Nollet, qui a déposé en février sa propre proposition en la matière.

Pour rappel, le gouvernement avait déjà, en juillet dernier, adopté en première lecture un avant-projet

de loi sur les provisions nucléaires. Mais Marie Christine Marghem avait continué à négocier discrètement avec Engie autour de cette tirelire de 11 milliards d'euros. Et des fuites sur le contenu des discussions laissaient craindre un complet détricage du texte passé en juillet.

Finalement, il n'en est rien. Le texte renforce fortement les pouvoirs de la Commission des provisions nucléaires. Et surtout, il instaure une garantie d'Engie sur le

paiement des provisions en cas de défaillance d'Electrabel.

Engie, qui se refuse à tout commentaire, l'aurait accueilli comme une douche froide. D'autres acteurs du dossier se montrent positifs sur le fond, mais estiment le texte beaucoup trop complexe. L'Open Vld et le CD&V, qui l'ont cosigné, ont d'ailleurs refusé son examen en urgence, estimant que le travail n'était pas terminé. Ce sera donc pour la prochaine coalition. **LIRE EN PAGE 8**

Fiscalité, succession... Qui a intérêt à se marier?

PAGE 45

Jean-Louis Servan-Schreiber: «Après 80 ans, on joue les prolongations.»

PAGE 22

Sambrinvest désamorce une querelle de clocher avec Meusinvest.

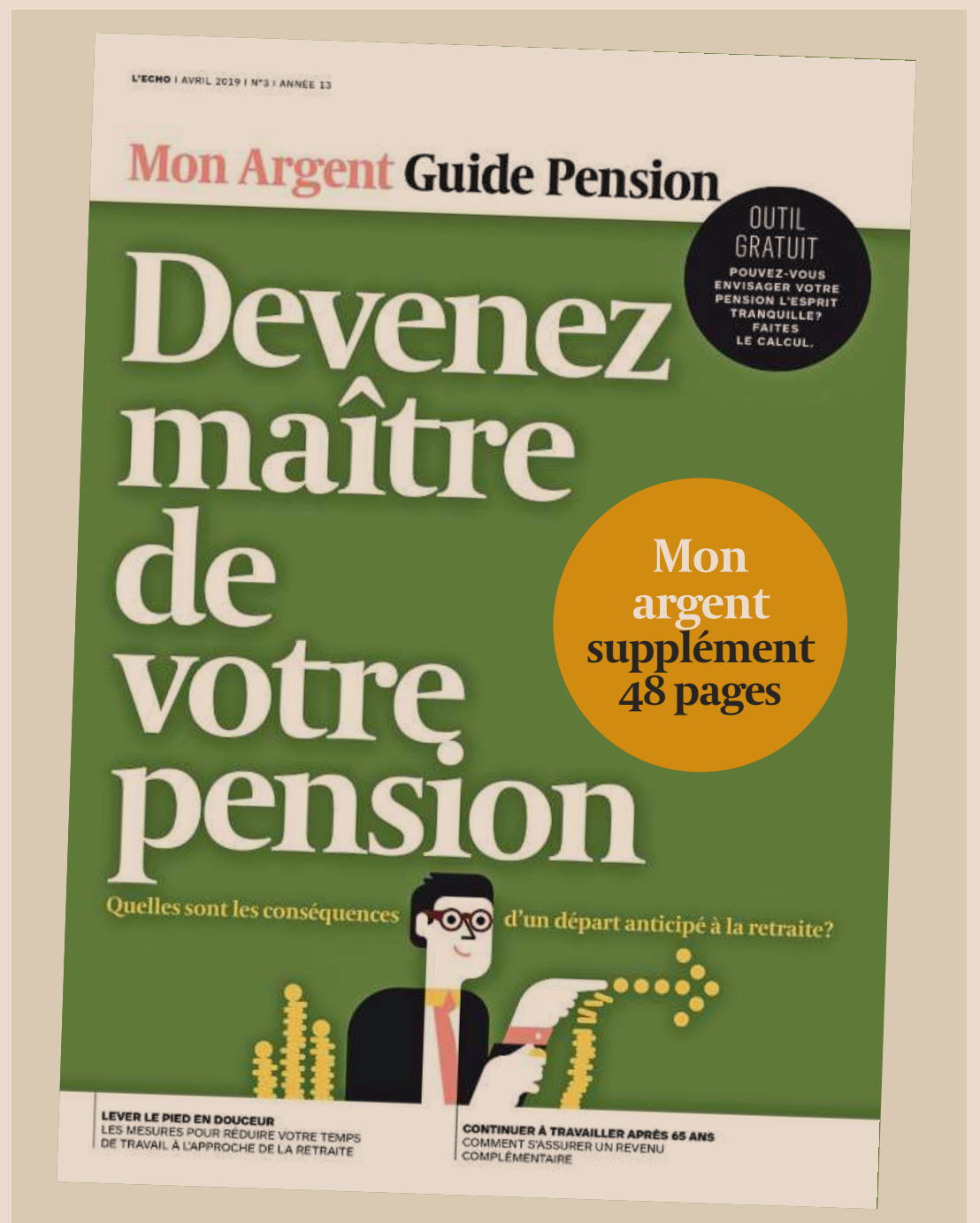
PAGE 6

La chasse au trésor est ouverte pour finance.brussels.

PAGE 25

Christian Homsy ne voulait pas être le «Bouteflika de Celyad».

PAGE 23



«Le problème, c'est l'omniprésence de la N-VA.»

INTERVIEW DE MAXIME PRÉVOT, PRÉSIDENT DU CDH PAGE 4

La Wallonie entreprend
Les Ecuries d'Ecaussinnes, terre de champions et centre mondial.

PAGES 26-27

Hollywood vs Silicon Valley
La guerre est déclarée.

PAGE 15

Céline Fremault
«La 5G? Les Bruxellois ne sont pas des souris de laboratoire.»

INTERVIEW PAGE 3

139^e ANNÉE
BEL 4,20 €
LUX 4,70 €
N°64
13
5 413639 101621

Entreprises #Afterwork

Profession Vendeurs de fonds de commerce horeca

À l'abri des regards indiscrets, Grégory Sorgeloose et Vincent Trice n'en finissent pas de redessiner la carte de l'horeca bruxellois. Leur cabinet débusque et vend des fonds de commerce pour des restaurants, des cafés ou des maisons de bouche.

NICOLAS KESZEI

Vous avez 99.000 euros qui dorment sur votre compte en banque? Vous avez toujours rêvé d'ouvrir un café près de la place du Châtelain? Si vous venez de répondre à ces deux questions par l'affirmative, vous feriez bien d'aller faire un petit tour sur le site du cabinet Sorgeloose et Trice, spécialisé dans la vente de fonds de commerce horeca. Les deux hommes, qui sont associés depuis huit ans, sont devenus incontournables à Bruxelles quand il est question de vendre ou dénicher un fonds de commerce afin d'installer un restaurant.

Le petit-fils

Grégory Sorgeloose est entré dans ce métier particulier par la grâce de son grand-père, Paul Hosten, ancien directeur de la brasserie Heineken pour la Belgique et la France. «Il avait, par la force des choses un beau portefeuille de clientèle dans l'horeca», explique Grégory Sorgeloose, ex-études de marketing, a fait son stage d'agent immobilier. De fil en aiguille, dans les pas du grand-père, fort d'un carnet épais et d'un relationnel teinté d'entregent, le petit-fils a fait son bonhomme de chemin, se retrouvant à ne vendre et débusquer que des fonds de commerce dans l'horeca. En cours de route, le grand-père (encore lui!) a présenté Vincent Trice à Grégory Sorgeloose. «Vincent travaillait pour Brussels Life, un portail internet immobilier, il

avait le même genre de clientèle que moi et il voulait devenir indépendant. Nous avons tourné l'un autour de l'autre pendant un an avant de nous associer», explique Grégory Sorgeloose.

L'association, il faut le dire, est atypique, mais elle fonctionne. Les deux compères n'ont pas de bureau. Toujours sur la route, ils s'appellent fréquemment, échangent en permanence. L'information est au cœur de ce métier particulier. Savoir qui vend, qui cherche, qui veut quoi. «Nous n'avons pas de bureau, c'est chacun chez soi, mais nous partageons tout et nous ne sommes liés en rien, il s'agit d'une structure excessivement souple», glisse Grégory Sorgeloose.

Et la confidentialité est la clé de voûte de ce système. À l'image du récent déménagement de la chef Isabelle Arpin, réglé de main de maître par les deux associés. «Une dame est venue nous voir à la fin de l'année. Elle cherchait un restaurant dans le coin de l'avenue Louise, avec une cuisine ouverte», explique Grégory Sorgeloose. À ce moment-là, il ne savait pas qu'il travaillait pour Isabelle Arpin, la chef qui venait de quitter brutalement le 345 de l'avenue Louise. Coup de chance, les deux associés avaient en portefeuille un espace disponible situé au 362 de l'avenue Louise, pile en face de l'ancien établissement de la cheffe. «Je suis entrée dans le restaurant et que j'ai tout de suite eu le coup de foudre», nous a confié Isabelle Arpin qui s'est relancée dans son nouvel écrin il y a quelques semaines.

Sur les traces des Beyaz

«Nous sommes des intermédiaires, nous don-



Grégory Sorgeloose (à gauche) et Vincent Trice ont dégusté la nouvelle adresse d'Isabelle Arpin. © SASKIA VANDERSTICHELE

nons des conseils, nous essayons de rallier le point de vue d'un acheteur et d'un vendeur», explique notre interlocuteur, qui a vu, ces dernières années, le secteur changer du tout au tout. L'arrivée de la black box, notamment, a changé la donne. «L'ancienne garde a arrêté, ils ont tout laissé tomber pour faire place à des néo-cantines, au mouvement des concepts monoproducts ou à des établissements en phase avec la santé, comme le bio et le vegan...» Un secteur mouvant, récemment marqué par la brochette de faillites des établissements gérés par les frères Beyaz. Faillite oblige, quelques-unes des plus belles enseignes gérées par les frères ont été remises sur le marché par des curateurs.

Peu de concurrence, semble-t-il, sur une place où tout fonctionne encore par le biais du relationnel, de la confiance et du respect d'une parole donnée. Vous n'arriverez jamais à faire passer l'un des deux associés à table lorsqu'un deal est en cours. Discretion et confidentialité sont, dans ce milieu fermé, les garants d'une activité garantie. Pas de concurrent direct, donc, mais depuis un certain temps, les deux associés ont vu de grands acteurs débarquer dans le secteur, comme CBRE ou Cushman & Wakefield. «Ils commencent à s'occuper de concepts forts, ils ne s'occupent que des grandes chaînes, mais ils vont grappiller des parts de marché», explique Grégory Sorgeloose, qui confie que son cabinet collabore de temps à autre avec ces mastodontes. «On se connaît, on se parle, on collabore avec eux, comme on le fait avec tout le monde. Mais tôt ou tard, tout le

monde arrive chez nous parce que nous sommes connus et que l'on fait cela depuis longtemps», ajoute-t-il.

D'Ellis Burger à Mamma Roma

«La bouche à oreille fait le reste», assure de son côté Vincent Trice. «Nous devons bien analyser nos dossiers et connaître les tendances actuelles dans un marché qui change tout le temps», assure ce dernier qui sait qu'il peut compter sur son réseau. Les deux hommes ont participé au développement de Green Mango, de la chaîne Ellis Burger, de Mamma Roma ou de Poule et Poulette, entre autres, sachant qu'un client satisfait revient toujours frapper à la porte des deux compères. La difficulté du métier? «Il ne faut pas perdre de temps, nous devons essayer d'optimiser nos journées qui ne comptent que 24 heures. Nous avons beaucoup de demandes, nous recevons beaucoup de coups de téléphone, nous devons rester disponibles», assure Vincent Trice.

Au-delà de la réinstallation d'Isabelle Arpin, le cabinet Sorgeloose-Trice a récemment été désigné par AG Real Estate comme agent exclusif aux côtés de Cushman & Wakefield pour redistribuer les cartes du nouveau food court du centre commercial City 2.

Si tout se déroule comme prévu, les premiers établissements passés entre les mains des deux associés devraient ouvrir leurs portes le 30 juin prochain. «On ne sait qu'une chose à propos de notre avenir, c'est qu'il n'est jamais conforme à nos plans». Et vous savez quoi? On ne va pas le contredire.

«Nous essayons de rallier le point de vue d'un acheteur et d'un vendeur».

GRÉGORY SORGELOOSE
ASSOCIÉ - CABINET SORGELOOSE-TRICE