



Alain Blaes (Music Office Company, Tournai)

L'achat et la vente? Vive les spécialistes!

A un certain moment l'entrepreneur wallon Alain Blaes avait les mains dans les cheveux. Il avait deux propriétés commerciales en vente et ne savait pas comment s'y prendre. Jusqu'au moment où il passa la frontière linguistique et découvrit Activo. Il décida ainsi de tout remettre dans les mains de professionnels. 'Finalement on est le mieux servi par une aide professionnelle'.

Vous aviez deux propriétés commerciales en vente. Comment vous en étiez arrivé là?

Alain Blaes: Je viens de Bruxelles et durant vingt ans j'ai été professionnellement actif à Tournai. J'y ai formé ma propre entreprise, Music Office Company, un commerce des instruments de musique. C'était un magasin situé juste en face de Saint-Luc près d'une route principale de Tournai. Dans cette zone industrielle j'avais également une sorte de back office, annexe entrepôt. Dans le temps j'avais acheté les deux bâtiments sans penser à un investissement éventuel. Dans notre business l'arrivée d'Internet a complètement changé notre situation. Les instruments de musique sont de plus en plus commercialisés par Internet. Ceci ne facilite pas les choses pour la distribution classique. Il fut un temps où j'avais des filiales dans toute la Belgique et même dans le nord de la France. Mais j'ai décidé de quitter ce business et de terminer en beauté. Je commence maintenant comme consultant, parce que finalement j'ai suffisamment d'expérience en matière d'entrepreneuriat. Cette décision est à la base de la mise en vente de nos bâtiments. Mais le problème qui se posait était par où je devais commencer? J'avais déjà vendu un appartement personnel. Mais la vente d'un magasin annexe entrepôt nécessite une approche différente.

Comment vous vous y êtes pris?

Alain Blaes: Je ne voulais pas prendre de risques. Et

pour cette raison là j'ai décidé de m'adresser à des professionnels. Je les ai trouvés vraiment à portée de main car je recevais régulièrement les mailings postaux d'Activo qui nous proposait leurs services. Ma première impression était positive et ce dès mon premier appel avec Activo. Je fus immédiatement convaincu de leur professionnalisme. Je ne devais déjà pas attendre des semaines pour un premier rendez-vous. Lors de notre première rencontre avec Ivo De Muyenck de Activo j'avais tout de suite un bon pressentiment. Plus tard, certains courtiers wallons m'ont demandé pourquoi j'avais fait appel à un bureau flamand, sans me reprocher quoique ce soit. Mon expérience avec Activo s'est bien passée du début à la fin.

Qu'est-ce qui vous a attiré dans leur approche?

Alain Blaes: Leur approche professionnelle et le fait qu'ils sont de vrais spécialistes. L'estimation des deux bâtiments a été rapide et correcte. Presque immédiatement après notre premier rendez-vous, j'avais une idée de ce qui allait suivre. Leur vaste portefeuille montre qu'ils ont grande expérience. Cela donne évidemment confiance.

Est-ce que la mise en vente de vos bâtiments était à vos yeux une tâche difficile? Vue la crise que l'on voit un peu partout.

Alain Blaes: Dans la zone industrielle de Tournai, je dois admettre que la crise ne se fait pas encore trop sentir. C'est à mon avis principalement dû à la mission de la logistique de Tournai et de son implantation. La circulation n'y pose pas encore de problèmes. En Flandre c'est nettement différent.

A vrai dire, tout c'est bien passé malgré la crise. Pour le bâtiment commercial en face de Saint-Luc, je n'avais pas vraiment de soucis à me faire dû au bon emplacement de mon immeuble. Finalement l'intérêt était suffisamment présent et Activo décida donc d'entamer une procédure dans laquelle les offres seraient collectées. Plusieurs acheteurs potentiels offrent le meilleur scénario pour le vendeur. Car finalement il peut choisir le plus offrant.

Mais est-ce que le plus offrant est toujours le meilleur parti? Le plus offrant doit également répondre à certaines conditions, ou pas?

Alain Blaes: Exactement, et à ce niveau Activo a également fait preuve de professionnalisme. Ils ont étudié les soumissionnaires en termes de rentabilité et de solvabilité. Comme il se doit mais il y a probablement d'autres bureaux sur le marché qui ne font pas de telles recherches.

Combien de temps votre dossier est-il resté en suspens?

Alain Blaes: Entre le premier contact et la vente effective, il y avait à peine deux mois. Je pense que peu d'entreprises sont en mesure de parvenir à des conclusions si rapides, et ce d'une façon très correcte. Le premier bâtiment sur la zone industrielle a été vendu à une compagnie de transport. Le magasin et l'entrepôt sont en possession d'un groupe de cosmétiques, et ils en sont très satisfaits.

Beaucoup de Belges voient dans l'achat et la vente de biens une façon idéale d'investissement.

Aviez-vous également cette idée en tête?

Alain Blaes: Très honnêtement, non. J'ai toujours voulu avoir ma propre entreprise et pour cela il me fallut des bâtiments appropriés.

Mais par la suite, vous avez fait une bonne affaire?

Alain Blaes: Oui, la vente nous a livré une plus value. Mais c'est un non-investisseur qui vous le dit (rires).

Les conseils d'Alain Blaes:

- 1. Faites appel à des spécialistes.**
- 2. Une estimation au paravent est recommandée.**
- 3. Faites une ronde de soumission si vous avez plusieurs acheteurs potentiels.**
- 4. Une sélection rigoureuse des acheteurs potentiels est plus que souhaitable.**