



Marc Benoit (Beninvest)

QUOI	BÂTIMENT INDUSTRIEL
OÙ	COMINES
SURFACE TOTALE	6.600 M ²
SURFACE BÂTIE	1.050 M ²
TRANSACTION	VENDU
VENDEUR	BENINVEST
ACHETEUR	MIKE PECCEU



L'immobilier est une valeur sûre.

Marc Benoit est semi-Flamand et semi-Wallon et a des intérêts immobiliers des deux côtés de la frontière linguistique. Récemment il a vendu par l'intermédiaire d'Activo son usine à Comines. "Rien de plus sûr que de l'immobilier."

Comment un Flamand comme vous est arrivé en Wallonie?

Marc Benoit: Je suis né à Wervik mais mes parents ont commencé une usine de confection sur Comines. C'était en 1952. Je représente donc la deuxième génération. Dans les années quatre vingt dix, je me suis associé à un partenaire Français pour mieux percer sur le marché de la grande distribution. Des grands noms comme la Redoute ou Kiabi étaient clients. En Belgique aussi on avait une belle clientèle avec des groupes comme Filou & Co, Andres ou Donaldson. Mais la concurrence de la Chine devint de plus en plus vive. Quand j'avais 58 ans, j'ai décidé de vendre mes actions à mon associé Français. Une année plus tard, c'était la faillite. L'entreprise n'a pu résister à la concurrence chinoise.

Après la vente de vos actions, les bâtiments sont restés néanmoins dans vos mains? Pourquoi?

Marc Benoit: J'ai toujours cru que la valeur de cet immeuble resterait. Après la faillite, la seule chose qui restait était l'usine comme tel. Au début j'avais un locataire, un commerce en électro ménager, mais il n'est pas resté. Alors, j'ai pensé tout de suite à vendre. Mais comment faire? Je n'en savais rien. Alors, j'ai demandé à Deloitte de me conseiller. Deloitte m'a dirigé vers Activo. Leur approche professionnelle du dossier m'a toute de suite convaincu que c'était la bonne piste.

Qu'est ce qui était caractéristique pour le bâtiment?

Marc Benoit: C'était tout d'abord un bâtiment très polyvalent. Déjà un grand atout. Il y avait aussi beaucoup d'espace et le bâtiment était aussi "compartmentable".

La situation géographique de Comines posait un problème? C'est plutôt défavorable, à première vue.

Marc Benoit: Comines est en effet une petite île entre la France et la province de la Flandre Occidentale, juste sur la frontière. L'intérêt des entreprises Flamandes pour la région n'a cessé de diminuer depuis les années quatre-vingt dix. mais maintenant ils reviennent peu à peu. Il y aura une nouvelle zone industrielle en 2011. C'est un signal important. Il y a de nouveau de la demande. Pour mon usine

Quelles étaient vos exigences?

Marc Benoit: On en a parlé avant la vente et en toute transparence. Je voulais un acheteur qui respectait les voisins. Ça ne pouvait donc pas être une activité gênante. Deux: j'avais un prix en tête. Contre toute attente, Activo et moi étions sur plus au moins le même prix. Les deux partenaires étaient donc satisfaits.

Le timing était bon? Mai 2010. Est-ce que la crise a joué un rôle dans tout le dossier?

Marc Benoit: Qui le dira? C'est bien possible qu'un autre moment aurait été mieux. Mais il pouvait y avoir aussi un moment moins fructueux. On pourrait dire: en 2006, j'aurais eu encore plus pour le même bâtiment. Mais qui a vu arriver la crise? Pas grand nombre de gens, il faut le dire.

Une dernière question: vous croyez dans l'immobilier comme valeur sûre? Les actions ou les obligations ou un carnet d'épargne peuvent aussi rapporter?

Marc Benoit: Je crois à cent pourcent dans la valeur de l'immobilier. Je ne crois pas en autre chose. J'ai encore d'autres intérêts immobiliers. Je constate que ça rapporte toujours. On peut pas dire la même chose des actions ou des obligations.

Vous allez donc de nouveau investir votre argent dans l'immobilier?

Marc Benoit: Pas de doute.

"Mon expérience avec Activo s'est bien passée du début à la fin."

qui était à vendre, trois candidats qui souhaitaient un "pied à terre" à Comines, se sont manifestés. La situation géographique n'est donc pas si mauvaise.

Vous n'avez jamais pensé à vendre vous-même l'usine? Vous étiez après tout un homme d'affaires respectueux avec beaucoup de connections.

Marc Benoit: J'ai jamais pensé à cette piste. Pourquoi? Parce que la vente d'un bâtiment professionnel exige un vendeur professionnel. C'était ma plus grande conviction. Si je l'aurais fait moi-même, ça aurait été beaucoup plus difficile. Activo pouvait tout de suite faire appel à sa base de données avec un grand nombre d'acheteurs potentiels. Les gens d'Activo connaissent leur métier par coeur.

Les conseils de Marc Benoit:

1. Évitez une vente d'actions, mais optez plutôt pour une vente conventionnelle.
2. Faites appel à un spécialiste.