

L'export des voitures d'occasion menacé

AUTOMOBILE La limite des paiements en espèce met en difficulté les commerçants

- ▶ 485.000 véhicules d'occasion ont transité par Anvers en 2014.
- ▶ La limitation des achats à 3.000 euros cash pousse les acheteurs vers les pays limitrophes.

La dernière enquête du SPF Economie le démontre, la majorité des infractions constatées dans l'univers des voitures d'occasion concerne les « paiements illégaux en espèces ». « Notre secteur passe une nouvelle fois pour un milieu de fraudeurs alors que c'est l'inverse, nous, on veut pouvoir respecter les règles. Mais il faut pour cela qu'on les adapte un peu à la réalité », plaident les responsables de la Fédération belge des exportateurs de véhicules neufs et d'occasion (FBEV). Leur problème ne concerne pas le monde des voitures, mais bien les manières de les payer officiellement quand elles sont destinées à l'exportation, spécialité belge en la matière et activité à succès du port d'Anvers d'où, en 2014, 90 % des 485.000 véhicules d'occasion qui ont quitté le port belge sont allés vivre une nouvelle vie dans un pays d'Afrique.

Afin de mieux lutter contre le blanchiment d'argent, fin 2014, le gouvernement a modifié la réglementation et interdit tout paiement en espèces pour des montants dépassant 3.000 euros. La secrétaire d'Etat à la Fraude, la



Afin de mieux lutter contre le blanchiment d'argent, fin 2014, le gouvernement a modifié la réglementation et interdit tout paiement en espèces pour des montants dépassant 3.000 euros. © D.R.

N-VA Elke Sleurs, a ensuite changé d'avis pour s'aligner sur le montant maximal prescrit par l'Europe : 7.500 euros. Avant de revenir à 3.000 euros et de... perdre la compétence, aujourd'hui arbitrée par le ministre des Finances Johan Van Overtveldt (N-VA).

« Notre problème, ce n'est pas le montant mais le moyen de respecter les règles, on préférerait aussi ne pas devoir traiter avec de telles sommes en liquide », dit Christopher Rahi, le porte-parole de la

Fédération. « Ne parlons même pas du marché des camions d'occasion, où on ne trouve presque rien à moins de 10.000 euros, détaille Omar Abou Chakra, le président de la FBEV. Beaucoup d'acheteurs africains de voitures viennent en Belgique 5 ou 6 fois par an. Ils ne savent pas où, comment et quelles voitures d'occasion ils vont acheter pour l'exportation. Donc ils viennent avec beaucoup d'argent en cash. Ils n'ont pas d'autres solutions. » Pour des sommes qui, au bout du compte,

atteignent des sommets. Rien que les 330 infractions constatées lors de l'enquête ponctuelle du SPF Economie concernaient 2.348 véhicules et la coquette somme de 13,7 millions.

Suffisant pour convaincre le gouvernement ?

Lors de leurs rencontres avec les responsables politiques bruxellois et fédéraux, avec les représentants du patronat, les différentes solutions techniques sont passées en revue. Initiale-

ment, la limitation à 3.000 euros ne contrecarrait pas les seules habitudes des marchands de véhicules. Les antiquaires et marchands d'art étaient aussi concernés, comme l'exportation des fruits et légumes. Les exportations de ces deux derniers secteurs étant principalement européennes, des solutions avec des cartes de crédit ont été trouvées. Pas avec les acheteurs africains de voitures d'occasion : les virements mettent trop de temps, les mandats internationaux sont li-

mités... Il existe une solution avec la banque de bpost qui accepte des transactions de plus de 3.000 euros, mais pour combien de temps ? « Et ça prend du temps, il faut y amener le client, c'est fermé le samedi et après 16h... », poursuit Christopher Rahi.

La Fédération a proposé une piste : les vendeurs africains qui arrivent à Bruxelles avec de grosses sommes d'argent (souvent plus de 100.000 euros) doivent les déclarer à la douane à leur arrivée. « Donc il y a une traçabilité. Et le plus simple serait de permettre aux non-résidents d'ouvrir un compte en banque. » C'est le genre de solution que les professionnels vont soumettre, début septembre, au ministre Johan Van Overtveldt (N-VA) qui a hérité du dossier. Sinon, les perspectives pour le secteur sont mises en péril : « Les acheteurs vont déjà dans les pays limitrophes qui n'imposent pas de plafond aux transactions (Allemagne, Pays-Bas) ou qui ont des solutions bancaires (France), poursuit Omar Abou Chakra. C'est donc difficile pour nous et le quartier Heyvaert de Bruxelles où se concentre notre activité qui assure de l'emploi pour près de 1.200 personnes sous-qualifiées. Derrière nous, c'est l'activité du port d'Anvers, mais aussi de Brussels Airlines, avec qui voyageant les acheteurs, les nuits d'hôtel... »

Des arguments suffisants pour convaincre le ministre ? Puis les autres partis du gouvernement ? ■

ÉRIC RENETTE

LES BRÈVES

Record de passagers à Brussels Airport

Brussels Airport a accueilli près de 2,5 millions de passagers en juillet, ce qui constitue un record ainsi qu'une hausse de 6,3 % par rapport au même mois de l'année passée, se réjouit mardi l'aéroport dans un communiqué. Le volume de fret est également en progression, de 18 % par rapport à juillet 2014. Brussels Airport a accueilli en moyenne 80.000 passagers par jour en juillet, soit 5.000 de plus que l'année précédente. Le nombre de passagers en transit a aussi connu une forte augmentation, de 16,9 %. L'aéroport se réjouit également de voir son volume de fret bondir de 18 %.

ÉNERGIE Le pétrole termine à un plus bas depuis 2009

Les cours du pétrole ont chuté mardi à New York à leur plus bas niveau depuis plus de six ans, après une dévaluation inattendue du yuan qui a soulevé des craintes sur les exportations vers la Chine. Le cours du baril de « light sweet crude » (WTI) pour livraison en septembre a cédé 1,88 dollar à 43,08 dollars sur le New York Mercantile Exchange (Nymex). Cette baisse de près de 5 % des cours à New York est « vraiment incroyable », a estimé Bob Yawger, de Mizuho Securities, notant qu'elle était particulière aux prix du brut, ceux de l'essence n'enregistrant qu'un déclin limité. La Chine a fortement abaissé mardi le taux de référence du yuan face au dollar. (afp)

Les Etats-Unis dominant la planète high-tech

ENTREPRISES L'écosystème de start-up belge est en plein éveil, mais ne fait pas partie du gratin mondial

Le top 20 mondial



Pas de doute possible : à voir comment Google, Amazon ou encore Facebook ont conquis le monde, choyer les entreprises high-tech est bien devenu en quelques années un gage d'avenir économique prospère et d'emploi pérenne pour un Etat. Résultat : les entreprises à vocation technologique et innovante se sont multipliées comme des petits pains, soutenues par des écosystèmes et des investisseurs, eux aussi, de plus en plus en nombre.

La société américaine Compass vient de réaliser, au travers d'entretiens avec des entrepreneurs et d'études locales, un top 20 des villes à plus fort potentiel en la matière pour 2015. Parmi les critères retenus : la densité en start-

up mais aussi leur valorisation, les fonds levés, la qualité de la main-d'œuvre employée...

Sans surprise, les Etats-Unis dominant. Mais l'Europe, et même la Belgique, ont, elles aussi, leur lot de pépites.

Un podium 100 % US

Sans étonnement non plus, la Silicon Valley et ses environs (la Bay area) dominant, et de loin, le classement. A elle seule, la zone géographique concentre 50 % des capitaux de sortie du top 20 (soit l'argent en jeu si les entreprises visées étaient mises en vente). Avec environ 19.000 start-up en son sein et une moyenne de levée de capital par entreprise située entre 900 et

950.000 dollars US (entre 815 et 798.000 euros), son écosystème fonctionne en parfaite harmonie. Selon Compass, quelque 2,2 millions de travailleurs y seraient employés et, mieux, chacun d'entre eux, « produirait » cinq emplois dans les services. Autre point intéressant : la moitié des entrepreneurs de la zone sont des étrangers, preuve que « la Silicon Valley fait rêver le monde entier ». En deuxième position, New York prend des galons puisque l'emploi dans le secteur a bondi de 40 % depuis 2008, avec environ quelque 500.000 travailleurs actuellement orientés high-tech. Présence de gros fonds d'investissements, moindre décalage avec l'Europe... explique-

raient que beaucoup de start-up nées dans la Silicon Valley implantent ensuite un bureau commercial dans la Capitale. Enfin, pour ne citer que les plus connues, des entreprises comme Snapchat, SpaceX ou encore Tinder soutiennent la troisième place de Los Angeles et ses alentours.

Et la Belgique dans tout ça ?

L'Europe n'a pas pour autant à rougir : Londres (6), Paris (11), Berlin (9) et Amsterdam (19) figurent parmi les villes les plus riches en start-up au monde. Et quid de sa capitale ? « Bruxelles est bien sûr trop petite pour être prise en compte seule et même avec Anvers et Gand, nous

sommes encore loin du top 20 », explique Omar Mohout, spécialiste des start-up et professeur à la Anvers Management School. Il n'empêche qu'environ 1.000 entreprises technologiques cohabitent aujourd'hui dans notre pays, preuve d'un dynamisme naissant. « En 2015, près de 20 start-up ont levé plus d'un million d'euros. C'est un signe », souligne le spécialiste. Car globalement, la Belgique compte de plus en plus d'investisseurs à la recherche de la pépite de demain. En 2014, 100 millions d'euros ont été investis dans le secteur. Pour l'année encore en cours, 120 millions ont déjà été brassés par des entreprises à fort potentiel. Entre incubateurs privés et soutien des pouvoirs publics (le fameux « plan start-up » du ministre de l'Agenda numérique, Alexandre de Croo), l'entrepreneuriat est bel et bien redevenu à la mode. « Il faut bien comprendre qu'une nouvelle Ford Genk n'ouvrira pas ses portes et ne créera pas 10.000 emplois en Belgique. Il faut chercher la croissance ailleurs ! », cadre le professeur. Malheureusement, la Belgique a bien du mal à se séparer de ses vieilles habitudes. Premièrement, si respectivement 24 % et 18 % des créateurs de start-up américains et londoniens sont en réalité des créatrices, en Belgique, seulement 8 % des CEO et fondateurs de start-up appartiennent à la gent féminine ! « Un vrai manque à gagner en numérique et dans la diversité des projets développés », selon Omar Mohout. Deuxième point faible : notre non-culture du risque. Chez nous, malgré de nouveaux incitants fiscaux, l'argent continue à être déposé sur les comptes d'épargne et pas sur ceux des entreprises prometteuses. ■

AMANDINE CLOOT