



Si la crise de 2022 a pesé lourd sur les comptes des commerces franchisés, la tendance sur trois ans confirme un recul du chiffre d'affaires et un plongeon des marges. © KRISTOF VADINO

Un franchisé sur trois est dans le rouge en Wallonie et à Bruxelles

Selon l'association des franchisés alimentaires francophones, 35,8% des commerces indépendants ont bouclé l'exercice 2022 en perte. Elle n'attend qu'un léger mieux en 2023.

LUC VAN DRIESSCHE

Plus de 2.600 magasins, 12,3 milliards d'euros de revenus, près de 25.000 équivalents temps plein: en Belgique, le commerce alimentaire franchisé pèse de plus en plus lourd. Avec la franchisation progressive des 128 supermarchés Delhaize, le parc de magasins gérés par des indépendants sera encore plus présent. Les repreneurs auront bien besoin de tous leurs talents de gestionnaires pour ramener un peu de sérénité au sein du personnel et redresser des comptes souvent dans le rouge. À cet égard, les derniers chiffres du secteur ne sont guère rassurants.

Un premier cri d'alarme avait été lancé en octobre dernier par l'Unizo. Les chiffres

recueillis auprès de l'Association professionnelle

francophone du libre service indépendant en

alimentation (Aplsia) assombrissent un peu

plus le tableau. Une étude basée sur les comptes

de 112 d'entre eux, soit 35,8%, ont bouclé

l'exercice 2022 dans le rouge, avec une perte

moyenne de 131.000 euros (104.000 euros en

2021), mais pouvant dépasser les 870.000 euros

dans le pire des cas.

Le nombre de magasins en perte a quasiment

doublé par rapport aux deux années précédentes. Le problème est particulièrement aigu dans les Internomarché (56,3% de magasins dans le rouge), les Mestdagh-Internomarché (52%) et les Proxy Delhaize (46,4%). Seuls AD Delhaize (16,1% de magasins en perte) et Carrefour express (17,9%) sauvent les meubles. Pire, en 2022, 49 des 313 entreprises étudiées, soit 15,7%, ont publié des fonds propres négatifs, signe avant-coureur de faillite.

Peu d'amélioration en 2023

«Ce n'est pas parce qu'Internomarché clairomne un doublement de son chiffre d'affaires que sa rentabilité augmente. Les commerces de franchise naviguent de plus en plus à l'aveugle», résume Pascal Niclot, président de l'Aplsia.

Certes, 2022 a été marquée par une forte poussée d'inflation et par l'envolée des prix de l'énergie. Mais une analyse de l'évolution des résultats d'exploitation sur trois ans confirme un net rétrécissement des marges. Entre 2020 et 2022, celles-ci ont été réduites de plus de moitié, seuls AD Delhaize et Carrefour Market parvenant les à stabiliser.

Rien n'indique, selon l'Aplsia, que le cru 2023 marquera un redressement spectaculaire. Une analyse de 50 magasins ayant un exercice comptable décalé couvrant en partie l'année 2023 laisse penser que le bénéfice d'exploitation moyen restera stable ou ne s'améliorera que légèrement. Un point positif: l'inflation des prix aux producteurs est inférieure à l'index des prix de ventes.

Les anciens affiliés Delhaize inquiets

Dans ce contexte pour le moins morose, les magasins affiliés de longue date chez Delhaize voient venir avec inquiétude la perspective d'une révision de leur contrat, l'enseigne au lion souhaitant une harmonisation dans les sens des contrats signés avec les nouveaux

«Les contrats de franchise des différentes enseignes vont dans le sens d'une course à celui qui resserrera le plus les boulons.»

PASCAL NICLOT
PRÉSIDENT DE
L'APLSIA

affiliés. «Plus de la moitié de ceux-ci avaient déjà un magasin Delhaize et ont accepté le nouveau contrat, souligne Roel Dekeveler, porte-parole de Delhaize Belgique.

Du côté des franchisés, on ne l'entend pas de cette oreille. «Les nouveaux contrats d'affiliation sont présentés comme plus transparents, mais pour nous ils sont déséquilibrés et plus contraignants», affirme Pascal Niclot. L'association francophone des franchisés de l'alimentaire réclame dès lors des «garanties complémentaires». «Les contrats de franchise des différentes enseignes se ressemblent de plus en plus et vont dans le sens d'une course à celui qui resserrera le plus les boulons», lance Pascal Niclot.

Le risque d'une «canibalisation»

Les pourparlers avec Delhaize se poursuivent, mais les obstacles à surmonter ne manquent pas. Le doublement de la redevance (de 2% à 4% du chiffre d'affaires), présenté par Delhaize comme une simple «intégration» de tous les coûts (transport, marketing...), passe toujours aussi mal. Les franchisés pointent aussi des «redevances de pénalité qui n'existaient pas auparavant».

Autres craintes: le risque d'une «canibalisation» entre anciens et nouveaux affiliés ouvrant le dimanche (démenti par la maison mère) et la «concurrence interne» induite par le site de vente en ligne de Delhaize. «Le client 100% e-commerce n'existe pas. Il se rend aussi dans un Proxy ou un AD Delhaize. Au contraire, notre site ne fera que renforcer l'attractivité de la marque et accroître la loyauté du client», rétorque Roel Dekeveler.

Une chose est sûre: l'année 2024 devrait être une année de transition. «Pour les nouveaux affiliés, il faudra attendre deux ou trois ans avant de voir comment les choses évoluent», dit le président de l'Aplsia.

Le Royaume-Uni ne sera plus un paradis pour les Belges fortunés

De nombreux particuliers fortunés profitent du statut fiscal très avantageux de non dom en Grande-Bretagne. Mais dès 2025, ce régime sera supprimé.

ISABELLE DYKMAN

Coup de tonnerre dans le monde des ultra fortunés: le ministre britannique des Finances, Jeremy Hunt, a annoncé la fin programmée du statut non dom, prisé par les étrangers.

De fait, le Royaume-Uni intéresse les candidats à l'exil fiscal en raison de son régime «resident non domiciled». Selon l'avocat Denis-Emmanuel Philippe (Bloom Lay), «ce statut est ultra favorable, car il conduit à une taxation sur une base territoriale: l'impôt est prélevé sur les seuls revenus de source anglaise. Les revenus générés en dehors du Royaume-Uni sont uniquement taxés dans la mesure où ils y sont rapatriés».

L'idée, afin de payer le moins d'impôts possible, est de faire en sorte de percevoir peu de revenus de source anglaise, tout en évitant de rapatrier les revenus ou plus-values de source étrangère.

Des Belges concernés

Par exemple, un particulier belge établi au Royaume-Uni et bénéficiaire du statut de non dom ne paierait aucun impôt sur les revenus et gains en capitaux d'un compte en Suisse tant qu'il laisse l'ensemble des revenus et des plus-values hors du Royaume-Uni. «Il peut donc les thésauriser en

Suisse, ou les dépenser en Belgique ou ailleurs dans le monde, poursuit l'avocat. En revanche, s'il était resté en Belgique, il paierait l'impôt des personnes physiques sur ses revenus mobiliers mondiaux, peu importe qu'ils soient perçus sur un compte étranger et/ou rapatriés en Belgique.»

Ce régime fiscal est gratuit pendant les sept premières années, puis donne lieu au paiement d'une taxe forfaitaire de 30.000 livres sterling. À partir de la 12e année, cette taxe est doublée. Et au bout de 15 ans de résidence fiscale en Grande-Bretagne, il n'est plus possible de profiter de ce régime.

Un nouveau système entrera en vigueur en avril 2025: le Foreign Income and Gains (FIG). Les nouveaux résidents ne seront pas taxés sur leurs revenus et capitaux étrangers pendant quatre ans, et ce, même s'ils y sont transférés. Mais à partir de la 5e année, ils paieront le même impôt que les résidents britanniques. Des règles transitoires sont prévues pour les personnes qui ont été résidentes au Royaume-Uni pendant 4 ans et qui vont passer dans le nouveau régime.

«Plusieurs de mes clients ont quitté la Belgique pour bénéficier de ce statut de non dom. Ils ne s'attendaient pas à ce que les conservateurs changent les règles du jeu en cours de route. Certains envisagent déjà de quitter le Royaume-Uni pour aller s'établir en Suisse», conclut Denis-Emmanuel Philippe, qui cite encore l'Italie, Monaco, Dubaï comme destinations potentielles.

Saxo lance la guerre des prix chez les courtiers en ligne belges

Saxo, l'ancienne BinckBank, est l'une des trois grandes plateformes belges d'investissement en ligne, avec Bolero (KBC) et Keytrade. Les tarifs chez ces courtiers sont identiques depuis une vingtaine d'années, et datent de l'arrivée de Binck en Belgique en 2005. À l'heure actuelle, les frais de transaction pour acheter 1.000 euros d'actions belges sont de 7,5 euros chez Bolero et Keytrade et de 7,25 euros chez Saxo. Cette situation changera le 8 avril, lorsque les tarifs de Saxo vont fortement diminuer. Un petit ordre sur une valeur belge ne coûtera plus que 2 euros. Toute personne qui placera 500 euros dans un ETF sur les bourses d'Amsterdam ou de Francfort ne paiera également plus que 2 euros, contre 9,75 euros jusqu'alors. Quant aux petits ordres passés à Wall Street, leur prix chutera de 11,75 dollars à seulement 1 dollar. La négociation d'options, de futures et de warrants sera aussi moins chère. Selon Saxo, le client moyen économisera environ 70% de frais.

Faire oublier l'agitation de la fusion

Avec ces tarifs, Saxo se rapproche des courtiers étrangers qui ont connu un grand succès ces dernières années avec des tarifs plancher, tels que Degiro, Lynx, Mexem et Trade Republic. Mais les clients de ces courtiers doivent déclarer ces comptes étrangers et vérifier si les obligations fiscales (comme le paiement du précompte mobilier et de la taxe boursière) ont bien été remplies. Saxo lancera une autre nouveauté parmi les courtiers belges: plus le client est important, moins ses tarifs seront élevés. Chaque client commencent avec un statut «Bronze». Ceux qui disposent d'un actif de 200.000 euros obtiendront le statut «Argent», avec des tarifs inférieurs de 30%. Au statut «Gold», qui correspond à 1 million d'euros, les tarifs seront

diminués de 60%. Depuis le rachat de BinckBank, le courtier Saxo a été critiqué, car la transition vers sa plateforme n'a pas été sans heurts. Le but de ces baisses de tarifs est-il de faire oublier cet épisode chaotique? Et pourra-t-il le faire sans sacrifier sa rentabilité? Oui, selon Eddy Van Geyte, patron de Saxo en Belgique. «Nous transmettons les réductions de coûts que nous avons réalisées grâce à la fusion de Binck et Saxo.»

«Avec ses 1,2 million de clients et ses 100 milliards d'euros d'actifs investis, Saxo bénéficie d'économies d'échelle. Et avec cette guerre des prix, nous comptons évidemment sur l'augmentation de notre clientèle.» Van Geyte ne souhaite pas donner de chiffres sur le nombre de clients belges, mais estime que Saxo a une taille à peu près similaire à Bolero et Keytrade. La grande question est désormais de savoir si les autres courtiers belges abaisseront également leurs tarifs.

EVERT HERINCKX

TARIFS DES ORDRES DE BOURSE SUR EURONEXT BRUXELLES

Ordre de 1.000€	
Saxo*	2,0€
Keytrade Bank	7,5€
Bolero	7,5€
Ordre de 6.000€	
Saxo*	2,0 à 4,8€
Bolero	15,0€
Keytrade Bank	24,95€

*A partir du 8 avril
**Selon le statut. Bronze, Silver ou Gold