

## Technologie

# Alternext, un passeport européen pour BSB

La société technologique vise le top 5 européen d'ici trois ou quatre ans.

La société BSB ne manque pas d'ambitions. Pour les assouvir, cette entreprise créée en 1996 et spécialisée dans les services informatiques et la conception de logiciels de produits financiers (les progiciels) a opté pour l'appel au public. Elle a lancé hier une offre de souscription sur Alternext Bruxelles qui courra jusqu'au 7 juillet (sous réserve d'une clôture anticipée), la première cotation étant prévue le 11 juillet. Objectif: récolter entre 2,5 et 5 millions d'euros (10,60 euros l'action, soit 21% de décote par rapport aux modèles d'évaluation étudiés au préalable). Cette manne financière doit lui permettre d'accélérer le développement de ses progiciels financiers Soliam, destiné à la gestion d'actifs, et Solife, dédié à l'assurance vie, et d'accroître sa présence commerciale sur le Vieux continent, tout en

restant à l'affût de l'une ou l'autre acquisition. Les dirigeants de la société basée à Louvain-la-Neuve, qui possèdent à ce jour l'intégralité de son capital, ne cachent pas leur détermination. Forts de la notoriété que leur offre une clientèle constituée de groupes et d'institutions (financiers à 80%) bien établis (Fortis, Axa, Suez, Carrefour, SNCB, Région bruxelloise...), ils ne doutent guère de la réussite de leur IPO. Une option préférée au private equity pour sa souplesse et pour le surcroît de notoriété qu'elle apporte auprès des clients.

#### UN MAÎTRE-MOT: LA CROISSANCE

D'ici trois ou quatre ans, BSB (acronyme de Business Solutions Builders) devra avoir doublé de taille, que ce soit sur le plan du chiffre d'affaires (voir infographie ci-dessous) ou des effectifs. «Nous employons actuellement environ 200

personnes: 120 en Belgique, 75 au Luxembourg et 4 à Paris. D'ici 2011, nos effectifs devraient passer à 400, dont une centaine à l'international», soutient le CEO Jean Martin.

#### PAS DE PROBLÈME DE RECRUTEMENT

Contrairement à bon nombre de banquiers et d'assureurs, BSB ne connaît pas de gros problèmes de recrutement. «Depuis le début de l'année, nous avons déjà engagé 47 personnes et enregistré 13 départs. Notre méthode de recrutement originale nous permet même de trouver des profils très pointus comme des actuaires, ce qui nous permet d'offrir à la fois des solutions informatiques et une expertise professionnelle à nos clients», souligne Jean Martin.

Pour BSB, l'entrée en Bourse, qui apportera 20,6% du capital au public si les 5 millions d'euros sont

souscrits, doit avant tout permettre l'expansion du pôle des logiciels financiers. «Une analyse poussée du marché a confirmé que nous avons tous les atouts pour entrer dans le top 5 européen dans les trois ou quatre prochaines années», affirme le patron de BSB.

Actuellement, la société est essentiellement présente sur les marchés belge, luxembourgeois et français. Mais la présence de ses clients sur d'autres marchés européens (comme l'Allemagne et l'Italie en asset management) lui permet d'envisager sereinement une expansion géographique. Qui pourrait passer par l'une ou l'autre acquisition, même si aucun dossier concret n'est actuellement sur la table. «En gestion d'actifs, un marché dépourvu d'acteurs dominants, nous prévoyons une réduction du nombre d'éditeurs de progiciels d'environ 150 actuellement à une cinquantaine d'ici deux ans. Nous savons déjà que certaines sociétés comptant 20 ou 30 personnes n'ont plus d'avenir dans ce créneau. Certaines nous ont d'ailleurs déjà approchés pour un rachat éventuel. En assurance vie, le contexte est différent. C'est un marché qui se crée. Il s'agit donc d'aller vite pour occuper un maximum de place», explique Jean Martin.

L'acquisition de sociétés concurrentes plus petites aurait surtout l'avantage de permettre à BSB d'élargir à bon compte un horizon limité actuellement à ses trois marchés domestiques (Belgique, Luxembourg et France), où une croissance à deux chiffres n'est plus envisageable. Elle permettrait aussi de pénétrer plus facilement un marché extérieur en s'appuyant sur une clientèle, un réseau commercial et une main d'œuvre qualifiée déjà bien en place. «Pour nous assurer un avenir brillant, nous devons devenir européens», résume Jean Martin. ♦ Luc Van Driessche

## SICAFI MOURY CONSTRUCT INTRODUIT SA SICAFI EN BOURSE

# Immo Moury privilégie la qualité, pas la quantité

Moury Construct se lance dans l'immobilier. Plus précisément, elle introduit en Bourse sa Sicafi Immo Moury, car l'entreprise ne s'est pas jetée du jour au lendemain dans ce secteur. «Les balbutiements du projet remontent à 2005. Une introduction en Bourse est une activité de longue haleine», explique Guy Jacquet, directeur financier.

Concrètement, Immo Moury ne se veut pas prétentieuse, dans la droite lignée de la gestion de bon père de famille appliquée par la famille Moury à son entreprise de construction. Quatorze bâtiments, principalement situés dans la région liégeoise (80%) et destinés en grande partie à des surfaces commerciales et semi-industrielles, composent le portefeuille, dont la juste valeur s'établit à 18 millions d'euros.

A ceux qui s'interrogent sur la modestie des actifs, le management répond: «Sur deux ans, nous avons pour ambition de quasi doubler la taille de notre portefeuille. Avant l'été 2009, nous comptons investir quelque 17 millions d'euros.» Précisons qu'à ce jour, Immo Moury présente un endettement nul. La famille à la tête de l'entreprise depuis sa création (quatre générations) insiste en tout cas sur un point: la dimension familiale. «Les décisions sont rapidement prises. Nous n'avons jamais recherché le specta-

culaire, nous proposons plutôt à nos actionnaires un rendement stable et performant. La qualité plutôt que la quantité, en somme», commente Georges Moury, CEO de Moury Construct. Une devise qui sera donc appliquée à la Sicafi.

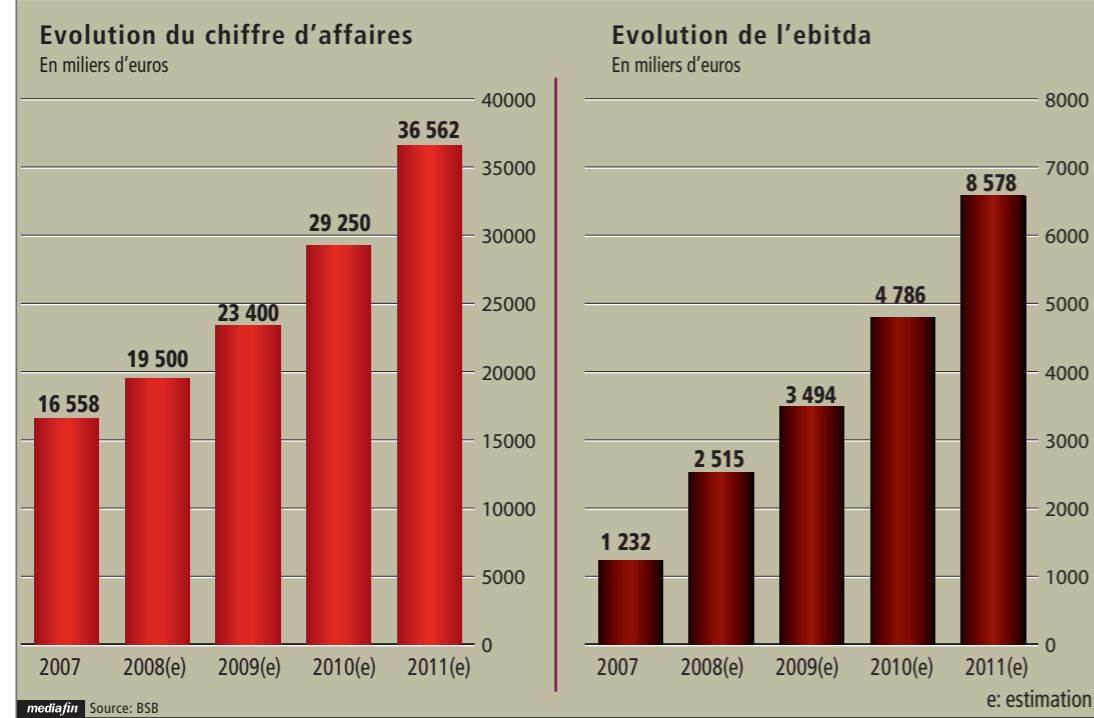
«L'objectif est de verser à nos actionnaires un dividende stable et attractif, comme cela a toujours été le cas pour les titres Moury Construct», explique Gilles Olivier Moury qui dirige la Sicafi. La période de souscription qui a débuté lundi s'étalera jusqu'au 25 du mois, sauf clôture anticipée: 160.000 titres, soit un peu plus de 39% du capital, sont proposés au public dans une fourchette de prix de 48 à 52 euros. Cette IPO s'accompagne d'une réduction de capital de

Moury Construct à hauteur de 4,95 millions d'euros: les actionnaires de Moury Construct recevront pour quatre actions de la société de construction détenues un titre de la Sicafi. Le flottant sera de 49%. Quant aux perspectives sur le marché de l'immobilier, Stefan Richter, general manager, est confiant. «Les cours sont bas, le rapport cours/juste valeur est valorisant. Même l'inflation haute est intéressante. Les loyers sont indexés, cela se répercute sur les revenus locatifs.» Au niveau du rendement de l'entreprise, la famille Moury est ambitieuse. Sur les 14 autres Sicafi belges, les taux nets se situaient en 2007 entre 3,76% et 5,98%. Pour 2009, Immo Moury table sur 6,65% de rendement net. ♦ A.C.



Georges Moury actuellement à la tête de Moury Construct, à côté de son fils Gilles Olivier Moury qui dirige la Sicafi Immo Moury.

#### BSB : PRÉVISIONS CHIFFRÉES



# La production de la future Audi A1 pourrait être revue à la hausse

Les volumes de production de la nouvelle Audi A1 qui sortira dès 2009 des chaînes de montage de l'usine de Forest vont-ils être revus à la hausse? Oui, si l'on en croit une information diffusée hier par l'agence Belga. Selon une bonne source, la future A1, dévoilée au public belge lors du dernier salon de l'auto, pourrait être produite à 150 ou 160.000 unités par an, contre les 100.000 annoncées initiale-

ment. Du côté de la direction d'Audi Brussels, on parle de «pure spéculation». Ce nouveau chiffre de production a pourtant été présenté aux syndicats il y a deux semaines lors du conseil d'entreprise européen du constructeur. Si la production de la version trois portes du nouveau modèle était déjà acquise à Bruxelles, l'usine de Forest devrait également hériter de la production de la version cinq portes.

Selon toute vraisemblance, celle-ci devrait sortir des chaînes du site de Forest dès 2012. Il serait également question d'y assembler un modèle cabriolet. Sans vendre la peau de l'ours, si la production est bel et bien revue à la hausse, l'équipe de nuit, supprimée dans la foulée de la restructuration de VW Forest, pourrait être réinstaurée. Ici aussi, la direction de l'usine parle de «pure spéculation». ♦ NK

**NOUVELLE CITROËN**  
DISTINGUEZ-VOUS **C5 TOURER**



Véhicule illustré: C5 Tourer Exclusive  
(options: peinture métallisée et Pack détection plus Exclusive, accessoire: jantes en aluminium)

Citroën «Best Lease» (Leasing Opérationnel)  
Nouvelle Citroën C5 Tourer 1.6 HDI  
110 FAP Business Plus à

**299€**  
/mois HTVA<sup>(1)</sup>

(1) Offre Citroën «Best Lease» (Leasing Opérationnel) sur base de 60 mois/100.000 km réservée aux sociétés, valable en juin 2008. Prestations: amortissement et intérêts, TMC et frais d'immatriculation, taxe de circulation, entretiens, réparations et assistance à la route. Sous réserve de modification du prix catalogue ou des taxes et d'acceptation du dossier par PSA Finance. Offre non cumulable avec toutes autres promotions en cours et valable dans les points de vente Citroën participants.

Consommations mixtes (l/100 km): de 5,7 à 9,0. Emissions de CO<sub>2</sub> (g/km): de 150 à 225.



DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.

**C5.be**