

# L'ombre de la faillite s'éloigne temporairement du Méridien

Le propriétaire des murs de l'hôtel Méridien et son exploitant se battent sur le montant des loyers à verser. L'affaire se termine par une citation en faillite. Le parquet vient de donner son avis.

NICOLAS KESZEI

Le conflit qui oppose le propriétaire des murs de l'hôtel Méridien de Bruxelles (Swiss Hotels Leasing Company - SHLC) à l'exploitant de l'hôtel (Starman Bruxelles) tourne à la véritable saga judiciaire. Mais il y a du neuf. Lors d'une énième passe d'armes hier devant le tribunal de commerce de Bruxelles, le parquet a estimé que les conditions de la faillite n'étaient, à ce stade, pas réunies.

## Un leasing de 40 ans

Pour mémoire, SHLC et Starman Bruxelles ont signé, en 1990, un contrat de leasing pour une durée de 40 ans portant sur l'exploitation du «Méridien», un hôtel cinq étoiles situé en face de la Gare centrale, à Bruxelles.

En échange de ce droit d'exploitation, Starman Bruxelles s'était engagé à verser une rente annuelle de 4,5 millions d'euros à SHLC. La crise de 2008 est venue compliquer la donne; Starman n'a plus été en mesure de payer la redevance due et les

«A ce stade, les conditions de la faillite ne sont pas réunies.»

FABRICE MOURLON BEERNAERT  
PROCURER DU ROI

deux parties ont signé une convention temporaire visant à réduire (drastiquement) le montant de la rente.

Au terme de cet accord temporaire, aucun accord n'a été trouvé entre les parties et l'exploitant de l'hôtel a continué à verser une rente minimale. Ce que le propriétaire des murs a rapidement contesté, surtout au vu de l'ardoise due.

Au moment de l'introduction de la première affaire devant les tribunaux, la dette s'élevait à 2,9 millions d'euros.

## Gagner du temps

Face à la mise en demeure de SHLC de payer les montants dus, l'exploitant du Méridien a introduit une demande de réorganisation judiciaire (PRJ). Mais là où il s'attendait à bénéficier d'un sursis de six mois pour préparer un plan, il n'a hérité que d'un sursis de deux mois. Ce sursis a pris fin le 23 avril dernier.

Afin de rebondir, les avocats de Starman Bruxelles ont alors introduit une nouvelle demande de PRJ en vue d'organiser le transfert des activités sous contrôle d'un mandataire de justice. Alain Zenner, qui pilote le dossier pour le compte de Starman, a reconnu que cette stratégie visait surtout à gagner du temps dans le cadre de négociations avec

un éventuel reprenneur du Méridien. Rappelons que d'un point de vue social, l'enjeu est de taille. Actuellement, 140 personnes font tourner l'hôtel.

Du côté de SHLC, on entend bien défendre ses droits, raison pour laquelle la société a cité Starman en clôture anticipée de PRJ et en faillite. Ce sont ces deux points qui ont été plaidés à l'audience hier.

En fin d'audience, le parquet, dont la présence avait été requise dans le cadre de l'éventualité d'une faillite, a remis un avis pour le moins nuancé. Précisant qu'il n'y avait aucune condamnation dans ce dossier, qu'il s'agissait d'une situation pour le moins complexe, le parquet a estimé que l'on ne pourrait pas faire l'économie d'un débat sur les montants de créance à payer. Ce débat (au fond) est fixé devant le tribunal de commerce pour le 5 décembre prochain. Sur base de ce qui précède, le parquet a estimé que les conditions de la faillite n'étaient pas réunies.

Le parquet, rappelant que le sursis était terminé depuis le 23 avril, a estimé que la PRJ était clôturée de plein droit. Dans ce contexte, la modification d'objet de la PRJ (le transfert d'activités) introduite par les avocats de Starman a également été déclarée sans objet. A suivre.

# Mobistar a été correct sur les garanties d'iPhones

Cami, revendeur agréé pour les produits Apple, vient de se créer le chignon en justice avec Mobistar, importateur pour la Belgique des iPhones fabriqués par Apple. Selon Cami, Mobistar assumerait mal ses obligations contractuelles en ce qui concerne les iPhones encore sous garantie. Et, toujours selon Cami, cet état de fait entraînerait la perte d'une partie de sa clientèle. C'est en ce sens en tout cas que Cami avait introduit une action en justice contre Mobistar.

## Service après-vente

Avant le mois d'avril 2013, Cami se fournissait en iPhones auprès de Mobistar. Passé cette date, Cami s'est approvisionné directement chez Apple. Mais pour les téléphones fournis à Cami avant avril 2013, Mobistar assurait le service après-vente.

Selon Cami, il y avait des problèmes dans la façon dont Mobistar gérait le service après-vente en question. Cami prétendait que Mobistar refusait souvent que les iPhones défectueux en deuxième année soient réparés gratuitement alors qu'ils étaient toujours sous garantie.

Cami expliquait qu'un paiement lui était souvent réclamé pour les réparations et qu'une facture était réclamée pour les frais d'envoi d'un iPhone renvoyé non réparé. Pour Cami, cela impliquait de réclamer auprès de ses clients déjà mécontents le montant de la facture ou de leur restituer leur téléphone non réparé tout en réclamant des frais.

Le 7 octobre 2013, Cami a mis Mobistar en demeure de mettre fin

à ces pratiques qui lui feraient perdre des clients. Face au refus de Mobistar, Cami a décidé de passer à la vitesse supérieure et d'intenter une action en justice. Cette action visait à faire injurier le consommateur qu'en cas de refus de rante, des frais de devis seraient à sa charge. L'idée était venue de restituer l'iPhone non réparé sans frais.

Dans ses discussions, le tri a estimé que ce n'est pas qu'un défaut apparaît dans deux années de son achat, le consommateur devait bénéficier automatiquement de la garantie légale. Le tribunal a cru à ce que le défaut avait pu provenir d'une mauvaise utilisation de l'IP.

En outre, le consommateur ne veut pas faire réparer l'iPhone non couvert par la garantie, le tribunal a estimé qu'il était normal de réclamer des frais. Dans les cas étudiés, il s'agit également que les consommateurs n'ont pas été en mesure de prouver le défaut de conformité.

Pour ces différentes raisons, le tribunal a débouté Cami dans sa demande qui a été jugée recevable mais non fondée.



«Ce n'est pas parce qu'un défaut apparaît dans les deux ans que le consommateur bénéficie de la garantie.»



L'enjeu autour du Méridien est important dans la mesure où 140 personnes y sont employées. © SASHA VANDERSTICHELE

# Les intempéries et l'ombre de Fortis ont plombé le trimestre d'Ageas

Les inondations au Royaume-Uni et le poids du passé ont creusé tant le compte général que le bénéfice d'Ageas. L'encasement, lui, se porte comme un charme.

BENOÎT MATHIEU

Il n'est pas du genre à se laisser démonter par des variations négatives de chiffres, Bart De Smet. Quand bien même elles concernent les profits du groupe qu'il coramque. D'accord, le bénéfice net généré par les activités d'assurances d'Ageas durant le premier trimestre 2014 a reculé d'un petit 8 % sur un an, à 145 millions d'euros. Premièrement, l'assurance vie progresse encore, générant un bénéfice de 120 millions.

«Le premier trimestre est traditionnellement celui où l'incidence des événements climatiques se fait le plus sentir et 2014 ne fait pas exception à la règle, philosophe le CEO d'Ageas. Mais OK, c'est pour cela que nous sommes assés et nous ne nous attendons pas à ce que pareil événement se reproduise tous les trimestres.»

## RPN(), le poids du passé

Couac numéro 2, le poids du passé. En ce début 2014, le compte général d'Ageas est tombé dans le rouge, affichant une perte de 115 millions d'euros, contre un bénéfice de 136 millions pour le premier trimestre 2013. Un résultat 2013 qui était porté par des événements exceptionnels, comme la vente du portefeuille de Royal Park Investments, la bad bank

## AGEAS

Résultats 1er trimestre (en millions d'euros)	2013	2014
Bénéfice net	136	-115
Bénéfice net avant impôts	136	-115
Charges d'impôts	0	0
Bénéfice net après impôts	136	-115

ce qu'Ageas risque de devoir déboursier au fil des ans pour honorer un contrat le liant à BNP Paribas Fortis et remontant à une émission d'obligations Fortis en 2007 à grimpé d'autant. «Attention, insiste Bart De Smet. Il s'agit ici de l'évolution d'une évaluation comptable. On ne parle pas d'une sortie de cash.» Cash qui ne se porte pas trop mal, estime le patron. Si la trésorerie nette du compte général a reculé un brin depuis la fin 2013 à 1,78 milliard, c'est dû au financement du programme de rachat d'actions. Les capitaux propres, eux, ont progressé durant la même période de 8,5 à 9 milliards.

Au rayon bonnes nouvelles, Bart De Smet se félicite de la jolie progression (15 %) de l'encasement généré par les assurances: 7,8 milliards

## CHIMIE

### Bayer produira du polyuréthane à base de CO2

Le géant chimique et pharmaceutique allemand Bayer cherche depuis 2010 le moyen d'utiliser le dioxyde de carbone comme substitut partiel au pétrole dans la fabrication de polyuréthane. Après une série de tests et une étude de marché jugée prometteuse, il s'apprête à concrétiser le fruit de ses recherches. Bayer MaterialsScience (BMS), la division chimique du groupe, prévoit en effet d'investir 15 millions d'euros dans la construction, sur son site de Doremagen, près de Leverkusen, d'une ligne de production qui utilisera le CO2 comme matière première dans la fabrication de mousse de polyuréthane. Cette unité, d'une capacité de production annuelle de 5.000 tonnes, devait pouvoir proposer les premiers polyols à base de CO2 dès 2016. Bayer assure que ce polyol — un des composants principaux du polyuréthane — offre un niveau de qualité «au moins équivalent» au polyol classique à base de pétrole. L.V.D.

«Nous sommes impactés dans notre capacité d'exportation vers la Russie.»

FRANÇOIS AUGUE  
PATRON DES ACTIVITÉS  
SPATIALES D'AIRBUS



## PROTHONTHÉRAPIE

### Les revenus d'IBA progressent au 1er trimestre

Les revenus de la société IBA spécialisée dans la protonthérapie ont progressé au premier trimestre de 4% par rapport au d 2013 pour atteindre 46,3 millions d'euros. Une croissance de en dosimétrie et de 6% pour l'activité autres accélérateurs. met de compenser la faible de conversion des commandes en protonthérapie. Le carnet commandes s'élève quant à 187 millions d'euros. Il reste stable par rapport aux chiffres enregistrés à la fin de 2013. «Sommes heureux de voir que nos clients sont à nouveau en croissance et d'annoncer une nouvelle vente notre solution compacte de protonthérapie, Protons ONE, qui dém

## ALIMENTATION

