

Entreprendre

VENTES AUX ENCHÈRES

Placer votre annonce ici? Contactez Trustmedia 02/422.05.17 - art@trustmedia.be

HORTA

HÔTEL DE VENTES - AUCTIONEERS

VENTE D'ANTIQUITÉS ET D'ŒUVRES D'ART
LUNDI 15 ET MARDI 16 NOVEMBRE 2021 À 19H
VENTE DE VINS FIN LE 17 NOVEMBRE À 14H
EXPOSITION DU 9 AU 14 NOVEMBRE



Lot 148 - Pietro CALVI
Marbre : Arlequin
et jeune garçon.
Dim.: H.: 167 cm.

Lot 125 - Philippe WOLFERS
Marbre : "Éternelle Idylle".
Dim.: H.: 56,5 L.: 69 P.: 30 cm.



Lot 370 - CHAMPAGNE
DOM PERIGNON, 1982.

CATALOGUE SUR WWW.HORTA.BE & Drouot

70/74 Avenue de Roodebeek 1030 Bruxelles | ☎ 02/ 741 6060
info@horta.be | horta.be

L'aviation d'affaires reprend force et vigueur, selon Jetworld

LE RÉSUMÉ

L'activité des avions d'affaires s'est déjà redressée sensiblement.

Comme en témoigne le broker aérien Jetworld, qui s'emploie à chercher sur le marché des loueurs les avions dont ses clients ont besoin.

Pour l'heure, les destinations privilégiées sont l'Espagne et les îles de la Méditerranée.

L'inverse: les clients s'adressent à cet intermédiaire pour dire ce dont ils ont besoin et celui-ci va chercher sur le marché des loueurs ce qui est disponible: «Mon avantage est que je ne suis pas liée par une flotte, mais que je pars des besoins du client», sourit Jessica Espino Gallego. Plus de souplesse donc, et plus de possibilités.

«Broker-boutique»

La CEO (32 ans) se définit volontiers comme «broker-boutique», à l'instar des «boutiques-hôtels» plus proches des clients. Son parcours montre bien que c'est la manière de faire des affaires qui l'a dirigée. Cette Anversoise qui a grandi à Vilvorde, a suivi des formations économiques, a financé ses études comme hôtesse dans des foires commerciales, a travaillé en Martinique et puis est revenue pour rejoindre une compagnie d'assurances (où elle a assuré du coaching de vente). Elle est passée par une entreprise de transport, «un monde un peu gris», et ensuite par l'événementiel.

«C'est par ce biais que j'ai beaucoup travaillé au Salon de l'Auto, essentiellement dans les marques de luxe.» Un réseau qu'elle gardera sous le coude, tout en passant par Aviapartner qui avait des liens en aviation générale, sans avoir d'avions. On s'approche...

Contacts personnels

Reste que mettre sur pied Jetworld pendant une crise comme celle du covid était un choix pour le moins osé. Mais très vite, Jessica Espino Gallego constate que ses clients dans l'automobile (de luxe) ont

besoin d'elle pour des vols. Voilà ce qui l'a amenée à la création de cette petite structure de trois indépendants, en janvier 2021. «Je suis assez heureuse de pouvoir dire que plus de la moitié de mes clients n'avaient jamais volé en avion d'affaires», se réjouit la fondatrice.

La CEO de Jetworld considère-t-elle qu'être une femme est un avantage dans le secteur? «Pas vraiment. L'aviation est un milieu d'hommes, avec une bonne part de préjugés. Prouver en tant que femme qu'on fait au moins aussi bien et qu'on est aussi compétente, je trouve cette reconnaissance inestimable!»

L'avantage des brokers en général est qu'ils peuvent proposer les mêmes tarifs que les opérateurs, puisqu'en vérité ils déchargent ceux-ci de toute la paperasse administrative non opérationnelle. Charge à Jetworld de s'occuper des procédures pour les clients: «C'est sûr que c'est un travail difficile quand les règles d'entrée changent quasiment chaque jour.»

Pour l'heure, les destinations privilégiées sont l'Espagne et les îles de la Méditerranée: «En mai dernier, le nombre de départs quotidiens de Palma de Majorque a augmenté de près de 160%; pour l'ensemble de l'Espagne, cette augmentation a été de 84%».

Voilà pour le général, mais quand on est «broker-boutique», on connaît les astuces: «Dans certaines régions, les hôtels 5 étoiles ont leurs petits aéroports privés. Quand on les connaît, c'est une aubaine pour les adeptes de l'aviation d'affaires, qu'ils volent en jet ou avion à pistons.»

PATRICK ANSPACH

«En aviation d'affaires, tous les avions volent!», s'étonne Jessica Espino Gallego, fondatrice et CEO de Jetworld, un broker aérien spécialisé dans les vols d'affaires et charters: «On sent très clairement la reprise; mes opérateurs n'ont pas toujours de disponibilités.»

Créé en début d'année, le nouveau venu Jetworld n'est pourtant pas encore à la hauteur de son business plan, reconnaît Jessica Espino Gallego: «On opère à peu près deux vols par semaine, il en faudrait un peu plus et on y travaille.»

Explication: Jetworld n'est pas à proprement parler un opérateur d'avions d'affaires. Il ne propose pas d'avions à la location. C'est même

«Je suis heureuse de pouvoir dire que plus de la moitié de mes clients n'avaient jamais volé en avion d'affaires.»

JESSICA ESPINO GALLEGO
FONDATRICE ET CEO
DE JETWORLD

AVIS FINANCIERS

KBC INTEREST FUND

SICAV de droit luxembourgeois
80, route d'Esch
L-1740 Luxembourg R.C.S. Luxembourg N° B 30382

AVIS AUX ACTIONNAIRES DE CASH USD COMPARTIMENT DE KBC INTEREST FUND

Nous vous informons que le Compartiment a été liquidé et dissous le 18 octobre 2021.

La valeur de liquidation, calculée sur la base de la valeur nette d'inventaire du 28 Octobre 2021 et selon la méthodologie approuvée par le Conseil d'administration, se présente comme suit:

- La valeur de liquidation des actions de capitalisation du Compartiment Cash USD s'élève à 1882,65 USD par action avant frais et taxes.
- La valeur de liquidation des actions de distribution du Compartiment Cash USD s'élève à 947,62 USD par action avant frais et taxes.
- La valeur de liquidation définitive ("VNI de liquidation") sera datée du jeudi 28 octobre 2021 et sera audité par le réviseur d'entreprises agréé Mazars Luxembourg dans le cadre de sa mission légale au sein de la SICAV. La VNI de liquidation par action sera versée aux actionnaires en numéraire avec date valeur du jeudi 4 novembre 2021, date de clôture de la liquidation.
- Les prestataires de services financiers du Compartiment sont chargés de verser la valeur de liquidation aux actionnaires.
- Le prospectus, les statuts, les documents d'informations clés pour l'investisseur, le rapport annuel audité et, s'il est publié ultérieurement, le rapport semestriel non audité sont disponibles gratuitement au siège social de la société de gestion KBC Asset Management SA, rue du Fort Wallis 4, L-2714 Luxembourg ou sur le site www.kbc.be/kiid, ainsi qu'auprès des prestataires de services financiers et/ou agents payeurs et/ou fournisseurs d'informations de KBC Interest Fund:
 - au Luxembourg: Brown Brothers Harriman (Luxembourg) S.C.A., route d'Esch 80, L-1470 Luxembourg.
 - en Belgique: KBC Bank NV, avenue du Port 2, B-1080 Bruxelles & CBC Banque SA, avenue Albert 1er 60, B-5000 Namur.
- Le rapport du Conseil d'administration, l'état de l'actif et du passif du Compartiment et le rapport du commissaire peuvent être obtenus au siège social de la SICAV et auprès des prestataires de services financiers du Compartiment.
- La contre-valeur de tous les avoirs et valeurs qui n'auront pas pu être remis aux actionnaires au plus tard 6 mois après la clôture de la liquidation sera consignée à la Caisse des Dépôts et Consignations.
- Si la valeur de liquidation définitive diffère du montant mentionné aux points 1 et 2, les modalités de versement de la différence seront communiquées dans un communiqué de presse séparé.

Le Conseil d'administration

Nova Sport, un Tinder pour étudiants sportifs

Lancée il y a un an, l'app bruxelloise compte déjà plus de 34.000 utilisateurs. Elle permet, par exemple, de trouver un 4^e au pied levé pour un double au tennis.

SIMON SOURIS

Fondée il y a un peu plus d'un an par les frères Karam et Amir Fattal, l'application bruxelloise Nova Sport entend permettre aux étudiants de se rencontrer dans la vie réelle pour pratiquer leur(s) sport(s) favori(s), voire en découvrir de nouveaux dans la foulée parmi la centaine proposée.

En ce sens, elle se pose comme une sorte de Tinder à destination d'un groupe de joueurs de tennis qui doit trouver un quatrième homme en dernière minute pour un double, par exemple, ou d'une amatrice de jogging qui n'a pas envie de courir seule alors que les jours raccourcissent.

Soutenu dès les débuts par le serial-entrepreneur (Skynet, Keytrade, Tunz) et investisseur Jean Zurstrassen - le seul à avoir été contacté par le duo aux manettes en réalité -, le concept a fait mouche. En effet, plus de 34.000 étudiants utilisent à ce jour la plateforme gratuite dans quatorze universités (ULB, ULiège, UMon, UNamur, VUB) et hautes écoles (EPHEC, Erasmus Hogeschool, HELB, HELHa, HEPL...) qui, elles, paient pour proposer le service à leur communauté respective.

Bien, mais peut mieux faire. En ce sens, l'équipe vient de signer un partenariat exclusif de trois ans

avec l'Erasmus Student Network (ESN), principale association étudiante en Europe. De quoi voir son app promue auprès de 1,5 million d'étudiants, au sein de 1.000 universités et hautes écoles du Vieux continent.

Tremplin Erasmus

Et ce, alors qu'il est par ailleurs souvent difficile de créer des amitiés et de s'intégrer dans la communauté locale pour les étudiants en mobilité intraeuropéenne. Juan Rayón González, le président du réseau Erasmus, voit la participation à des activités sportives comme l'une des clés pour régler ce problème. «C'est précisément l'objectif de notre nouveau partenariat avec Nova Sport: faciliter les liens autour du sport qui profiteront aux étudiants locaux et internationaux, améliorant ainsi l'internationalisation dans le pays et les expériences d'échange de la génération Erasmus.»

Interrogé, Karam Fattal voit, lui, dans ce partenariat «une vraie consécration», certes, mais pas une fin en soi pour autant. En effet, tout reste à faire. Pour s'y aider, Nova Sport prévoit une nouvelle levée de fonds, apprend-on. Objectif? Accélérer le développement de son application, diversifier son activité, recruter une vingtaine de personnes, s'ouvrir au grand public, et s'étendre géographiquement.

Pour ce faire, Karam et Amir Fattal ont interrompu leurs études, respectivement en psychologie et en business management. Qu'ils ne comptent pas reprendre. «On est rebelle à vie», concluent-ils.

1,5

En signant avec l'Erasmus Student Network, Nova Sport se voit ouvrir la porte d'une communauté de 1,5 million d'étudiants.

Recovr lève 800.000 euros et s'attaque à l'Europe

La fintech Recovr s'exporte. La start-up belge spécialisée dans le recouvrement est actuellement au Web Summit de Lisbonne. Elle a profité de l'événement pour faire une double annonce importante pour sa croissance. L'entreprise vient de boucler la deuxième levée de fonds de sa jeune histoire. La société avait réalisé une première opération en 2019 en récoltant 300.000 euros. Cette fois-ci, ce sont 800.000 euros d'argent frais qui sont injectés dans la société via des business angels et une aide publique.

Ambitions européennes

L'argent frais a pour ambition de poursuivre la croissance de l'activité en Belgique, mais surtout de permettre à Recovr de s'attaquer à l'Europe, notamment en France, aux Pays-Bas et au Grand-Duché du Luxembourg.

Recovr propose un logiciel automatisé qui gère le suivi des factures non payées, des premiers rappels jusqu'aux sollicitations des huissiers de justice. L'entreprise vise en priorité les PME, les premières victimes en cas de non-paiement répété de factures. «La moitié des factures émises ne sont pas payées à temps. Ceci est notamment à l'origine de près d'un tiers des faillites en Belgique», avance le groupe.

Depuis sa création en 2018, Recovr a suivi une croissance régulière. L'entreprise, qui comptera une vingtaine de travailleurs l'année prochaine, assure «avoir aidé ses clients à encaisser près de 150 millions d'euros en 2021». A. M.