



■ Montea affiche un taux d'occupation de 95 % de ses entrepôts.

Frédéric Sohet, CEO de Montea

"Faisons preuve de cr

Un an après l'introduction boursière de la Montea, Warehouse & Logistics est allé à la rencontre du jeune CEO de la Sicafi : Frédéric Sohet. Un CEO qui a placé son management sous le signe de la créativité.

Benoit Dorthu

Le 1^{er} octobre 2006, Montea était agréée en tant que Sicaf immobilière de droit belge sous le statut juridique de Société en Commandite par Actions (SCA). Spécialisation : la gestion et la location de bâtiments logistiques et semi-industriels. Un peu plus d'un an après l'introduction boursière, il nous a semblé opportun de rencontrer Frédéric Sohet, le jeune CEO de Montea. Une Sicafi qui, au 30 juin

dernier, détenait un portefeuille comptant 22 immeubles, soit 227.087 m², situés pour la plupart dans le «Golden Triangle» Bruxelles-Anvers-Gand.

Warehouse & Logistics : Frédéric Sohet, vous êtes à la tête de Montea depuis quelques mois. Voilà donc un jeune CEO à la tête d'une jeune Sicafi...

Frédéric Sohet : Si Montea a connu une introduction boursière récente - c'était en octobre 2006 - elle concrétisait en réalité une expérience de plusieurs dizaines d'années de la famille De Pauw dans la gestion de patrimoine logistique et semi-industriel. C'est d'ailleurs Dirk De Pauw qui a présidé à l'introduction boursière, épaulé pour la gestion quotidienne par Peter Snoeck. J'ai repris les fonctions de CEO de Dirk en mars de cette année. À côté de la famille Pierre De Pauw (soit ses cinq enfants), le 2^e actionnaire de référence est le groupe Banimmo et sa société mère française Affine, cotée sur

Euronext Paris. Les deux autres contributeurs à l'élargissement de ce portefeuille sont le groupe Bolckmans, auparavant constructeur industriel et ayant un portefeuille en immobilier logistique et semi-industriel, et la famille De Smet disposant d'actifs dans le même créneau de marché.

Histoires de familles

W&L : Amusant : lorsque l'on évoque le nom De Pauw et l'immobilier logistique, c'est plutôt à Warehouses De Pauw (WDP) que l'on pense.

Fr. Sohet : Les liens familiaux sont réels. Dirk De Pauw est le cousin germain de Tony De Pauw. Mais il n'y a pas d'autre lien particulier entre les deux Sicafi, même si opérationnellement, nous exploitons ensemble la plateforme logistique de DHL à Grimbergen (26.000m²). C'est inévitable : nous sommes actifs dans le même secteur. Mais Montea est plus petit que WDP. Première différence.



Frédéric Sohet, en bref

Frédéric Sohet est CEO de Montea depuis le mois de février dernier. Il succède à Dirk De Pauw qui avait assuré l'introduction boursière. Frédéric Sohet (35 ans) combine les fonctions de CEO et de CFO. La nomination du nouveau CEO s'inscrivait dans le cadre de l'ouverture de Montea à d'autres intervenants que la famille De Pauw. Frédéric Sohet occupait précédemment la fonction de Chief Financial Officer du développeur Robelco, où il était responsable de tous les aspects financiers et juridiques des projets immobiliers. Il a été entre autres en charge d'importantes transactions immobilières telles que le Hermes Plaza à Diegem, la Kievitplein à Anvers et le siège de RTL à Evere. Auparavant, Frédéric Sohet a également été General Manager de Birdy Airlines, une compagnie aérienne qui organisait des vols vers l'Afrique pour le compte de Brussels Airlines et qui est devenue intégrante du groupe SN Brussels Airlines en 2004. Frédéric Sohet est ingénieur commercial (Solvay Business School).

Créativité"

Deuxième différence : contrairement à WDP, nous avons décidé de nous focaliser sur deux marchés prioritaires : la Belgique et la France. Nos deux actionnaires de référence français nous aident d'ailleurs pour le développement dans l'Hexagone.

W&L : Montea arrive sur un marché jeune, mais où évoluent des acteurs de taille nettement supérieure. Comment vous différencier ?

Fr. Sohet : Nous tâchons d'être créatifs ! Je rappelle toujours à mon équipe l'importance de l'innovation, dans notre métier. Il ne faut pas tout réinventer en permanence, mais il faut pouvoir faire preuve d'esprit critique et garder à l'esprit qu'il est possible de faire les choses autrement. Que ce soit en termes d'attitude environnementale, mais aussi dans nos relations commerciales. Dans la créativité que nous pouvons apporter en termes de montages juridiques ou sur le

volet assurances. Un entrepôt peut être autre chose qu'une simple boîte. Nous privilégions donc créativité et pragmatisme. J'en veux pour preuve la mise en

"Nous n'avons pas de véritable seuil, ni vers le bas, ni vers le haut, même si notre intérêt nous porte principalement vers des entrepôts de 10 à 15.000 m²."

Frédéric Sohet

location des 11.580 m² des anciens établissements GSK à Alost-Erembodegem. Un immeuble que nous avons acheté à blanc. En deux mois, nous louons la totalité à trois clients différents : Nagel Belgium, la société Dirk Raes et Immo

Industrie Group SA. C'est aussi la preuve que nous connaissons bien le marché.

Sur base de nouveaux contrats de location signés produisant annuellement 690.688 EUR de loyers supplémentaires, le rendement de l'investissement atteindra les 8,8%, soit un rendement supérieur à celui de 8,4% qui avait été annoncé lors de la publication de nos résultats semestriels. Vu le succès de cette commercialisation, nous avons également introduit une demande d'extension de 2.800 m² afin de construire un entrepôt sous température dirigée supplémentaire. Les négociations visant la location complète de cette extension sont en cours.

W&L : Votre dernière acquisition à Malines s'inscrivait dans le même type de démarche ?

Fr. Sohet : En effet. Outre le fait qu'il s'agisse d'un emplacement exceptionnel, avec un rendement initial brut d'environ



Le rendement de l'immobilier logistique

Montea a pour objet la gestion et la location de bâtiments logistiques et semi-industriels. L'entreprise réalise ses propres développements, rénovations et extensions et conclut des locations à long et/ou moyen terme ; elle peut assumer elle-même la gestion de ces bâtiments ou la confier à des tiers.

Le segment de l'immobilier logistique et semi-industriel offre les rendements parmi les plus élevés au sein du secteur immobilier.

Le portefeuille de Montea se compose à 100 % d'immeubles semi-industriels et logistiques. 87,5 % de la superficie louable est destinée à l'entreposage et 11,9 % de la superficie concerne des bureaux attenants aux immeubles semi-industriels et logistiques.

Montea a une occupation de 97 % de ses entrepôts. Actuellement, l'action Montea offre un rendement brut de 6 % (5,1 % net) avec une prime de 7 % par rapport à l'actif net réévalué sur base de la juste valeur du portefeuille immobilier établie par l'expert indépendant.

■ "Nous assumons notre responsabilité en matière environnementale."

8% pour Montea, ce bien immobilier compte plus de 23.000 m² de surface utilisable, soit une taille supérieure à la moyenne des autres bâtiments en notre possession à l'heure actuelle. Le montant total de l'investissement s'élève à 9,3 millions EUR, pour l'achat du bâtiment et pour les rénovations prévues. Un investissement non-négligeable, qui correspond à 6,7% de la valeur d'investissement de notre portefeuille immobilier actuel. L'immeuble est implanté dans le parc industriel de Malines Nord, sur l'axe Bruxelles-Anvers. Il est visible à partir de l'autoroute E19, ce qui offre des opportunités supplémentaires de promotion pour les locataires. De plus, ce bâtiment est flexible car il est divisé en 4 halls, il dispose de 19 portes d'accès et est aisément accessible car il est entouré de routes. Montea devient également propriétaire d'un terrain adjacent de 5000 m², ce qui laisse des possibilités d'extension, de stockage extérieur ou de parking. DHL loue environ 70% du bâtiment et y délivre des services logistiques pour plusieurs clients internationaux. Nous sommes convaincus d'obtenir une location complète de l'immeuble sous peu.

W&L : Allez-vous vous focaliser sur ce type d'acquisition, soit entre 5 et 10 millions EUR ?

Fr. Sohet : Nous travaillons à la diminution du seuil de m² rentables. Je suis convaincu qu'il y a un business à développer sur les superficies modestes. Mais ceci ne nous exclut pas des investissements plus élevés. Notre expérience nous a permis de réaliser des transactions entre 8 et 20 millions EUR, pour des surfaces allant de 5.000 à 25.000 m². Même si notre intérêt nous porte avant tout vers des entrepôts de 10 à 15.000 m². Nous ne voulons pas nous mettre de limites, que ce soit vers le bas ou vers le haut.

Et la surface d'entreposage n'est pas tout. La localisation est fondamentale pour un entrepôt. Nous y attachons une attention toute particulière dans nos décisions d'investissement.

Un choix green assumé

W&L : On parle beaucoup d'investissements immobiliers s'inscrivant dans un développement durable. Montea joue également la carte green ?

Fr. Sohet : Nous avons adopté une approche globale en faveur de l'environnement.

Chez Montea, nous allons être attentifs à la possibilité de production d'énergie par panneau solaire ou via l'éolien, mais aussi à l'isolation des bâtiments. C'est déjà le cas aujourd'hui. Chez Barry Callebaut, les entrepôts que nous avons réalisés ont un coefficient d'isolation deux fois supérieur à la norme communément admise. Au-delà d'un argument marketing, nous sommes convaincus que l'adoption de cette attitude green permet d'améliorer la satisfaction de notre client, qui voit sa facture énergétique diminuer. La valeur que nous apportons à notre client, c'est de la valeur créée pour Montea. De plus, en anticipant sur la législation, nous anticipons également sur le risque d'introduction de pénalités en cas de non-respect de normes à venir. Et puis - et ce n'est pas un vain mot - il s'agit ici également d'une responsabilité sociétale que nous assumons pleinement. ■

www.montea.eu