

Businessimmo, la lettre de l'immobilier d'entreprise paraît tous les mercredis.

S'inscrire Dernière lettre Archives  Envoyer à un ami Recherche :

Lettre d'information de l'immobilier d'entreprise n° 278 - Mercredi 07 octobre 2009

 sommaire  page suivante  envoyer à un ami  imprimer la page

L'INTERVIEW FREDERIC SOHET - MONTEA

« **Montea souhaite atteindre, à terme, les 400 à 500 M€ de patrimoine** ». 2010 sera une année charnière pour Montea. Un bureau à Paris, une stratégie de développement renforcée en France, une approche client renouvelée : l'investisseur franco-belge passe à la vitesse supérieure sur une classe d'actifs – la logistique – qui présente encore bien des capacités de rebond. Démonstration...



Business Immo : Comment vous définissez vous : investisseur belge, français ?

Frédéric Sohet : « Montea se définit avant tout comme un *pure-player* en immobilier logistique investissant sur deux marchés industriels matures que sont la Belgique et la France sur deux classes d'actifs : la logistique (à hauteur de 70 %) et les locaux d'activités (pour 30 %).

Issu d'un petit portefeuille familial belge (la famille De Pauw), Montea s'est transformé en une SIIC à vocation internationale. Au cours des deux dernières années, nous nous sommes attachés à structurer le *property management*, à mener quelques grosses opérations avec Unilever en Belgique et à passer beaucoup de temps à étudier le marché français en vue d'une croissance significative. Montea a franchi un premier seuil en atteignant la taille critique de 200 M€ et 400 000 m² de patrimoine. Désormais en ordre de marche, nous allons désormais nous attacher à mettre en œuvre ce que j'appelle Montea 2.0, la 2^e phase de notre développement ».

BI : En quoi consiste ce projet ?

FS : Montea souhaite atteindre, à terme, les 400 à 500 M€ en Belgique, en France et pourquoi pas dans un 3^e pays. En France, cela passera par la création d'un bureau local probablement début 2010. Bureau qui aurait déjà été créé si la crise financière n'était pas passée par là.

Avec Montea 2.0, nous allons mettre un réel focus sur l'acquisition d'actifs logistiques (de 10 000 à 40 000 m²) et de parcs d'activités (entre 3 000 et 4 500 m²), neufs, de dernière génération, situés sur l'axe Nord-Sud. Pas question de suivre nos clients au milieu de nulle part.

A ses clients, Montea propose plus que des entrepôts – c'est d'ailleurs notre slogan – mais une approche en coûts totaux d'exploitation (en intégrant notamment les charges foncières, la maintenance...), une personne de contact capable de lui offrir un panel de services, la mise en place d'un intranet sans oublier la faculté de déménager gratuitement, à tout moment, dans notre patrimoine. Cet avantage concurrentiel propre à Montea se pratique déjà en France.

BI : Fort de votre expérience belge, comment appréhendez-vous le marché

(Publicité)



CBRE
CB RICHARD ELLIS
TENDANCES

Marchés régionaux des bureaux à mi-année*

Demande placée
440 000 m² 

Offre immédiate**
1 800 000 m² 

Loyer « prime »**
250 € HT HC/m²/an 

* Panel de 15 villes
Evolution /
1^{er} janvier 2009

Cliquez pour :
- plus d'analyse
- plus de graphiques

Source : CB Richard Ellis
07/10/2009

(Publicité)

français ?

FS : Le marché français présente, à notre égard, plusieurs avantages : sa taille critique, son cadre réglementaire clair, le professionnalisme de ses acteurs et la logistique, considérée comme une classe d'actifs à part entière.

Nous estimons que la France présente de belles opportunités s'agissant du marché de remplacement. Nombre d'entreprises sont encore mal logées ou confrontées à des évolutions de la réglementation en matière d'ICPE. Elles vont avoir besoin de surfaces neuves, de dernière génération.

BI : Quelles sont les opérations réalisées en France ?

FS : Après l'IPO d'octobre 2006, Montea a décidé d'ouvrir le scope sur le marché français via Banimmo et Affine qui nous a apporté un actif logistique à Savigny-le-Temple. Ensuite, Montea a privilégié la politique des petits pas en travaillant avec des partenaires comme notamment Jean de Beaufort chez Keops. Ensemble, nous avons bouclé une première opération en *sale & lease back* à Amiens en 2007 puis une 2^e, en 2008, avec le portefeuille Sirius à Roissy. Cette opération nous a donné une réelle légitimité sur le marché français, nous donnant accès à des partenaires de premier plan comme Frédéric Chabrol du groupe Nexity-Gepim, à qui nous venons d'acheter une plate-forme à Saint-Priest.

BI : Quel est le profil que vous recherchez pour animer votre bureau français ?

FS : Nous recherchons un directeur France qui aura la responsabilité de son compte de résultat pour atteindre des objectifs de taux d'occupation. Le « *business development* », le suivi de nos clients et l'accompagnement de nos futurs investissements en France seront également un aspect important de la fonction. Cette personne au profil commercial et technique pourra s'appuyer sur la structure matricielle de Montea en Belgique. Nous recherchons quelqu'un qui va grandir avec Montea en France.

Propos recueillis par Sandra ROUMI

[🏠 sommaire](#)

[▶ page suivante](#)

[✉ envoyer à un ami](#)

[🖨 imprimer la page](#)



Get
connected



(Publicité)



Expertise

Investissement

Bureaux

Commerce

Gestion locative

Knight Frank

(Publicité)