

Gabriel Uzgen - Besix RED "A 30 ans, le fils s'est fait un prénom!"



L'ECHO - 29 Mar. 2018
Pagina 15

Les phrases clés "L'expertise et la force de frappe de Besix nous aident à décrocher des marchés." "Contrairement à d'autres, on ne quitte pas la Belgique, qui reste notre premier marché." "Je constate que, par endroits, il y a une suroffre spéculative à surveiller de près." "Certains analystes parlent de ...

Les phrases clés

"L'expertise et la force de frappe de Besix nous aident à décrocher des marchés."

"Contrairement à d'autres, on ne quitte pas la Belgique, qui reste notre premier marché."

"Je constate que, par endroits, il y a une suroffre spéculative à surveiller de près."

"Certains analystes parlent de 2.000 euros d'incidence foncière par m² sur les projets neufs. C'est intenable!"

Tout le monde ou presque connaît Besix, émanation 2.0 de l'ancienne Société belge des Bétons fondée en 1909. Le groupe reste aujourd'hui un des fleurons industriels qui a su garder son ancrage belge contre vents et marées et rayonner au-delà des frontières en diversifiant ses activités et ses marchés.

On connaît moins Besix RED, la branche spécialisée dans la promotion immobilière du groupe belge, qui vient pourtant de fêter ses 30 printemps. Son activité connexe grossit et dégage des bénéfices toujours plus importants en parts relatives au sein de la galaxie Besix. Son CEO, Gabriel Uzgen, nous dévoile quelques pépites récemment ajoutées sur le carnet de commandes, ici et ailleurs, à Amsterdam ou à Lisbonne. Selon lui, ce qui a fondamentalement changé ces dernières années, c'est que le fils s'est fait un prénom, sans pour autant couper le cordon. Besix RED n'est donc plus, comme hier, seulement un fournisseur de l'entreprise générale de construction. "Nous existons par nous-mêmes parce que le groupe Besix nous a laissé grandir, élargir nos marchés et nos horizons. Si le navire amiral garde la construction en point de mire, il y a aujourd'hui clairement deux croiseurs à ses côtés, avec leur autonomie de mouvement: d'une part la concession - nous venons de signer à Dubai un contrat énorme pour une station de transformation de déchets en énergie - et de l'autre, la promotion immobilière avec Besix RED, récemment monté sur les marchés néerlandais, scandinave et portugais", insiste-t-il. Explications.

Trouver place au milieu des "bétonneurs" et sortir de votre niche ne s'est pas fait sans frottements et arbitrages, je suppose...

Gabriel Uzgen - Non, mais il n'y a plus comme avant une bataille de chantiers entre chaque entité: on a vraiment créé une nouvelle dynamique de groupe. Moi-même, qui suis arrivé il y a sept ans, j'ai senti réellement l'évolution des rouages internes.

Qui a été à la manoeuvre?

Johan Beerlandt a allumé le feu lorsqu'il était encore à la tête de l'exécutif. Et Rik Vandenberghe, le nouveau CEO, poursuit le travail en mettant en place des process qui facilitent et accélèrent le mouvement. Rendons à César: pouvoir nous appuyer sur un groupe de construction reconnu partout en Europe et au Moyen-Orient pour sa force de frappe et son expertise, ça nous aide à décrocher des marchés au-delà de notre pré carré. Comme ceux de Design/Build/Finance au Heysel (NEO) ou à Amsterdam (Sluishuis).

Où est localisé votre dernier projet lancé à l'étranger?

À Lisbonne, non loin du Parc des Expositions. On introduit la demande de permis en juin prochain. C'est un projet de 40.000 m² au total, dont 15.000 m² de bureaux et 23.000 m² de logements.

Comme votre concurrent Atenor...

Atenor est à Lisbonne? Ah bon. Je ne savais pas.

Et vous visez quel utilisateur final là-bas?

Le tout - bureaux et logements - est déjà pré-loué pour 12 ans à une multinationale française dont je ne peux pas encore dévoiler le nom. Il y a une telle pression sur l'immobilier résidentiel à Lisbonne que cette multinationale, à côté du salaire numéraire, offre comme avantage en nature le gîte couplé au contrat d'embauche là-bas.

Donc, avant même d'entamer le chantier, vous pouvez revendre l'ensemble avec un rendement déjà planifié sur 12 ans...

Exactement. C'est ce qu'on a fait à Luxembourg sur des projets baptisés Impulse (ex-KBL), vendu à SwissLife, et Quatuor. On n'a même pas démarré et on a déjà trois family offices qui veulent racheter ce projet pour inclure le bien dans leur portefeuille. Et Sluishuis (Amsterdam) a déjà été vendu à BouwInvest, un fonds de pension néerlandais.

Vous quittez le marché belge?

Non, pas du tout! Contrairement à d'autres, on ne quitte pas la Belgique, qui reste notre premier marché, mais on élargit le spectre de nos activités de promotion. Cette politique de diversification, tant sectorielle que géographique, on la poursuit depuis mon arrivée en

2011. À l'époque, plus de 80% de notre portefeuille de projets étaient uniquement résidentiels. On a donc dû faire accepter au conseil d'administration de diversifier tous azimuts. Et ça a marché. Aujourd'hui, tout le monde y est passé.

Pourquoi avoir choisi ces pays plutôt que d'autres? Les opportunités de marché?

Nous ne sommes pas présents dans des pays. Nous ciblons des villes dont nous avons préalablement sondé le potentiel; notamment le GDP, le taux de chômage et la volonté politique locale.

Quelle est la grosseur moyenne des permis que vous lancez?

On doit d'abord réfléchir en termes de gestion des ressources humaines disponibles et trouver le bon ratio permis/employés pour garder la cohésion qui fait la force de l'équipe actuelle. Heureusement, lancer un permis de 5.000 ou de 30.000 m², cela demande le même travail en termes de permis, de gestion et de temps. Ce qu'on tente aujourd'hui de faire pour optimiser notre activité, c'est de faire tourner l'argent plus vite pour pouvoir réinvestir davantage.

Et on fait comment pour faire tourner?

En Belgique, on travaille avec des intermédiaires fiables, comme Pareto ou Wilink, qui conseillent fiscalement des investisseurs privés et prétendent ou commercialisent rapidement nos développements résidentiels. Maintenant, tout le monde le fait aussi. Nous n'avons heureusement jamais travaillé avec Optima... Résultat: chaque année, notre bénéfice net augmente et la confiance du groupe Besix à notre égard également.

Quel est exactement votre client actuel, où que vous développiez vos projets?

Clairement, l'utilisateur final. C'est le seul qui rend le produit durable et adapté. On ne veut d'ailleurs pas non plus cibler uniquement l'investissement, privé ou institutionnel, car cela déconnecte de la réalité de terrain. Tant que le marché est porteur, tout fonctionne. Mais si le marché se retourne, il faudra pouvoir continuer à louer tout ce qu'on a mis sur le marché et vendu. Et je constate que, par endroits, il y a une suroffre spéculative à surveiller de près. Il faut être attentif à ça.

Dans votre projet porte de Ninove, où trois tours résidentielles sont prévues, vous ne risquez pas justement de noyer le marché local durant plusieurs années?

C'est la raison pour laquelle nous allons proposer sur ce site, que nous étudions depuis sept ans déjà, des produits distincts dans chacune des tours: un hôtel, un aparthotel desservi par le gestionnaire hôtelier et une tour résidentielle classique. Le terrain que la Société bruxelloise du Logement (SLRB) devait développer sur le même site restera un parc. Et tant mieux.

Vous dessinez la ville de demain?

On n'a pas cette prétention d'urbaniste, comme certains de nos concurrents l'affichent. On devrait d'ailleurs instaurer chez nous - sur le modèle de ce qui existe chez nos voisins directs - des sociétés d'aménagement urbain qui déterminent les besoins actuels et futurs en milieu urbain, achètent les fonciers et lancent les appels d'offres au privé. Cela limiterait un peu cette spéculation galopante qui sévit aujourd'hui sur le foncier bruxellois. Certains analystes parlent de 2.000 euros le m² d'incidence foncière sur les projets neufs. C'est intenable, même si on vend le m² bâti à 4.200 euros.

n 30 ans d'expérience

n 44 collaborateurs

n 20 projets en cours dans 13 villes

n 500.000 m² en construction

n 55-65% de projets résidentiels

n 146 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2017

n 22% de retour sur fonds propres

n Profit part du groupe Besix: 15%

n Villes ciblées (hors Belgique): Amsterdam, Rotterdam, Utrecht, La Haye, Lille, Paris, Bordeaux, Lyon, Madrid, Lisbonne, Stockholm, Luxembourg, Lausanne, Genève

PHILIPPE COULÉE

Copyright © 2018 Mediafin. Alle rechten voorbehouden