

Éric Verlinden, fondateur de Trevi

«Ma dernière peur? Cette hausse perfide des prix à la sortie du confinement»

LES PHRASES-CLÉS

«On a lancé Trevi en 1980 avec Saadi Maaoui. J'avais 23 ans. Il en avait 40. On avait ni argent ni parents derrière nous.»

«Quand un intermédiaire a présenté l'OP à Foncia, Philippe Salle et ses équipes ont rapidement compris l'effet-levier évident à réunir les deux structures.»

«On a vécu quelques montagnes russes, entre les années 1980, catastrophiques, et le choc financier de 2007-2008.»

INTERVIEW PHILIPPE COULÉE

Jamaïs repu, le fondateur de Trevi pouponne le nouveau projet lancé avec son fils Pierre. Rencontre sans la moindre zone d'ombre, au lendemain d'un ultime week-end avec tous les courtiers du groupe au Touquet-Plage.

Peut-on rapidement évoquer les grands moments – hauts et bas – traversés depuis 1980 sur le marché immobilier?

On a vécu quelques montagnes russes entre les années 1980, catastrophiques, et le choc financier de 2007-2008. Depuis, la reprise est lente et quasi ininterrompue. Mais à cela, il faut superposer des hausses de taux d'intérêt qui dépassaient 12% début des années 1990 pour retomber sous les 3% depuis près de 10 ans. Comme les prix, d'ailleurs: autour des années 2000, on avait parfois des hausses à 10% l'an. Depuis dix ans, on tourne davantage autour des 3% en moyenne. Ma dernière peur: cette hausse perfide à la sortie du confinement. Heureusement, cela se calme. C'est une très bonne nouvelle, tout comme la décision flamande de réduire drastiquement les taux d'enregistrement. Les autres Régions doivent s'aligner. Rapidement, car on ne peut laisser perdurer des écarts pareils.

Comment a débuté l'aventure en passe de s'achever?

J'ai mis le pied à l'étrier dans le groupe de construction d'Ado Blaton, filiale de Bâtiment et Pont (groupe CFE). Je m'entendais particulièrement bien avec le directeur de ventes de l'époque, Saadi Maaoui. J'avais 23 ans, il en avait 40. On s'est vite dit qu'on allait faire quelque chose ensemble. Saadi a été mon mentor et un des meilleurs commerciaux que j'aie croisés. On a lancé Trevi (50/50) en 1980. Sans argent ni parents derrière nous.

Quelles ont été les dates-clés de l'aventure Trevi?

Notre entrée rue Hazard – où nous sommes toujours installés – en janvier 1982 est sans doute la première. En 1996, on a décidé de lancer le réseau. Progressivement, avec pour objectif de faire grandir marque, zone de chalandise, expertise et services. Et en 2002 déjà, on s'est dit qu'il fallait intégrer la gestion privative et le syndic. Cela assurait des revenus plus récurrents et prévisibles que la vente et la location. Il se fait que Fabricom (Suez) était propriétaire de plusieurs sociétés de gestion et de syndic, dont GIS. Ils sont venus nous proposer de nous associer pour donner un coup de fouet à cette activité dormante. Ils ont mis les fonds pour racheter les parts de Saadi Maaoui, qui a quitté Trevi après 20 ans de bons et loyaux services tout en restant un excellent ami.

Mais deux ans plus tard, Jérôme Tolot, mon patron chez Suez, me signale que nos activités ne font plus partie de son cœur de métier et qu'il va revendre ses parts. Il lance l'opération, mais se rend compte que, sans nous, ce sera difficile. Au bout d'un moment, je suis allé le trouver en lui disant que nous rachetions ses parts.

Donc vous lancez un management buy out?

Oui, mais un peu spécial... J'avais croisé chez Fabricom les directeurs juridique et financier d'alors. Et on a monté à trois ce MBO pour créer Trevi Group en 2005-2006. Mes nouveaux associés étaient loin d'être des nains de jardin, et on a solidement développé le groupe. Six ans plus tard, on a à nouveau été approchés par un Français, Foncia, qui avait un problème avec sa filiale belge – un puits sans fond – et ne savait pas trop quoi en faire. Et rebelote: Foncia prend 50% des parts de Trevi Group.

La dernière étape en date a été la sortie d'Eurazeo, alors principal actionnaire de Foncia, et la vente de ses parts à Partners group, un des plus gros fonds européens (Suisse). Philippe Salle, un homme hors pair, est alors nommé à la tête de Foncia et pressé d'en faire une machine de guerre à l'international. Il disposait d'un accès quasi illimité au carnet de chèques, pour autant que la production d'Ebitda suive. Avec sa vision du développement et de la rentabilité, il voulait avoir les coudées franches. Je suis donc resté seul actionnaire belge – très minoritaire – jusqu'à l'an dernier. Dès 2017, le plan de sortie était écrit pour moi, avec échéance fixée en 2022. Nous y sommes...

À combien Trevi était-il alors valorisé?

Autour de 18 millions d'euros.

Quid du personnel?

On approchait 140 personnes rien que sur le pay-roll Trevi, sans compter le réseau. Philippe Salle savait bien qu'il fallait éviter de braquer les équipes constituant l'âme de la marque.

Que vient alors faire Guillaume Pinte (OP) dans cette saga?

Quand un intermédiaire a présenté l'Office des Propriétaires (OP)

à Philippe Salle et ses équipes, ils ont compris l'effet-levier offert sur le marché belge par la fusion des deux structures. Mettre Guillaume à la tête du groupe fusionné tombait sous le sens. Avec son expertise de la gestion privative et du syndic, l'avenir était tout tracé.

Si on résume votre vie, elle est rythmée de rencontres de personnes hors du commun...

L'humain doit rester central, quoi qu'on fasse dans sa vie. Quand on a l'esprit ouvert sur l'autre et sur la complémentarité qu'il peut vous apporter, les choses se mettent souvent naturellement en place. Plus durablement que par contrat.

Et aujourd'hui, c'est pareil avec votre fils? Le courant passe également?

Exactement. Il a été voir des structures comme les Big Four. Mais il trouvait les propositions reçues, avec voiture de fonction et portable, très formatées et peu motivantes pour entamer sa vie professionnelle. Moi, je ne voulais pas qu'il ait tout prémâché et lui pourrir la vie. Mais j'avais une boîte dormante, baptisée Goddard-Loyd, héritée d'un projet avorté de réseau réunissant les sociétés de courtage Goddard & Smith (GB) et Arthur Loyd (F). On devait héberger ce nouveau venu en Belgique, mais la sauce n'a pas pris. La coquille, une SA, est restée vide plus de dix ans. Puis mon fils m'a proposé d'y loger une société de Private Equity qu'il lancerait. On a mis chacun 50% des parts. C'était il y a une douzaine d'années. Pierre avait alors 26-27 ans. Je voulais qu'il fasse ses preuves.

Et il les a faites? Les chiens ne font pas des chats?

Je peux dire que c'est un bon placement et un vrai plaisir de voir son fils grandir professionnellement sous ses yeux. D'autant qu'il y a moyen de s'amuser à deux avec ce véhicule familial devenu récemment un FIIS, un fonds d'investissement immobilier structuré.

«Dès 2017, le plan de sortie était écrit pour moi, avec échéance fixée en 2022. Nous y sommes...»

Donc, un véhicule qui doit dépasser les 10 millions de capitalisation aujourd'hui?

Largement. Surtout grâce à Pierre, qui gère bien sa barque. Il acquiert, investit, transforme et revend des biens immobiliers, comme pas mal de développeurs de taille moyenne qui tentent de donner de la valeur ajoutée à des biens qui ont du potentiel.

Et quel est l'ADN de ce FIIS?

Conserver en portefeuille le plus possible de biens mis en location. Pour cela, les banquiers exigent des fonds propres qu'il faut mettre de sa poche chaque fois qu'on acquiert à risque un actif à revaloriser. On essaie de réinjecter les bénéfices et on vend de temps en temps un bien pour en acquérir d'autres à transformer. On fait un peu de promotion: on achète des terrains – à Braine-l'Alleud ou à Wemmel – et on lotit. Le but n'est jamais de revendre: le neuf est pérenne et permet de valoriser le fonds dans la durée. On a ici, au 3^e étage de la rue Hazard, un staff de 5 personnes qui gère le patrimoine et les locations autour de Pierre, dont le bureau est juste derrière nous. On vise des loyers abordables, accessibles au plus grand nombre. Le montant moyen avoisine 750 euros. On a un taux d'occupation de 99%.

Qu'est-ce qu'Éric Verlinden rêve encore d'entreprendre en lorgnant le FIIS géré par son fils?

Apporter ma vision de manager pour former, engager et mettre en place une équipe commerciale pointue. J'ai la chance d'être en bonne santé, mais je ne resterai pas plus longtemps qu'il faut si je ne m'amuse plus. On a eu la chance de ne pas avoir beaucoup d'argent au départ. C'est bien plus gai pour aborder les hauts et les bas d'un marché qu'on apprend à bien connaître et à transmettre au suivant, comme Pierre espère le faire avec son fils.



Père et fils réunis au sein du même FIIS, en attendant de transmettre la flamme et le flambeau au petit-fils. © KRISTOF VADINO