

MICKAEL VAN DEN HAUWE (WDP)

« Catch him if you can »

Vous le verrez peut-être courir le week-end dans les forêts d'Ardenne, mais vous aurez du mal à le suivre. Mickael Van den Hauwe est un grand fan de sports d'endurance. C'est aussi un brillant financier, CFO de WDP, une société immobilière réglementée (SIR) active dans les entrepôts et les infrastructures logistiques.

PIERRE-HENRI THOMAS



« Nous voulons gérer à la fois les intérêts des clients et ceux des actionnaires. Ce n'est pas contradictoire. »
Mick Van den Hauwe
(WDP)

« **M**ickael Van den Hauwe – « mais tout le monde m'appelle Mick, dit-il » – avoue avoir toujours nourri une passion pour l'*asset management*. Aussi, après avoir terminé sa formation à la Solvay Business School, puis avoir occupé un premier poste chez Unilever, il « switche » rapidement vers le monde bancaire : *asset manager* chez Nagelmackers d'abord, puis analyste chez Dexia où il s'occupe déjà d'immobilier et analyste encore dans le même secteur pour KBC Securities. C'est alors qu'un jour d'avril 2011, Joost Uwents, qui avait été nommé CEO de WDP un an auparavant mais occupait encore les fonctions de CFO à temps partiel, lui passe un coup de téléphone. « Mick, j'ai besoin d'un CFO *full time* ». ce dernier accepte le challenge et débute chez WDP en juillet 2011.

Depuis lors, le parcours de l'action WDP est un sans-faute. De 2011 à aujourd'hui, son cours a bondi de 40 à 100 euros, alors que le portefeuille immobilier de la société est passé d'environ 990 millions à 2,7 milliards d'euros. En 2017, WDP a réalisé un résultat courant net de plus de 120 millions (contre environ 100 millions l'année précédente), dopé par la réalisation d'un vaste programme d'investissement financé en partie par une augmentation de capital réalisée en 2016. WDP est aujourd'hui à son quatrième plan de développement, qui couvre la période 2016-2020, au cours de laquelle 1,25 milliard d'investissements sont prévus. Un plan rondement mené, car 750 millions ont déjà été identifiés.

La durabilité avant la croissance

Un tel développement a été aidé par la baisse des taux, qui a permis d'abaisser le taux moyen payé sur la dette de plus de 4 à 2,5%. Mais pas seulement. « Nous ne voulons pas croître pour le plaisir de croître. Nous voulons gérer à la fois les intérêts des clients et ceux des actionnaires. Ce n'est pas contradic-

toire. Au contraire, cela signifie que vous avez un modèle commercial qui dégage des bénéfices de façon durable. »

« Et comme le secteur est par nature intensif en capital, nous essayons aussi de créer de la valeur au niveau du financement », poursuit Mick Van den Hauwe. Cela passe par le strict respect d'un ratio d'endettement de 55%, la diversification des instruments de dette et des investisseurs, la couverture à environ 90% du risque de taux, la mise en œuvre d'une stratégie également très stricte en matière d'émission de capital : « WDP n'émettra jamais du capital simplement parce que les conditions de marché sont favorables. Cela dilue les résultats pour les actionnaires et pousse les sociétés à investir trop rapidement », observe encore le CFO. WDP offre aussi la possibilité aux actionnaires de toucher leur dividende sous forme d'actions et met systématiquement en réserve 20% du résultat (c'est le maximum autorisé). « Ces deux éléments représentent 70 à 75 millions d'euros capital frais par an ». Et pour lever le solde, WDP innove en inventant par exemple en 2016 un type d'émission hybride entre l'émission classique et le placement accéléré auprès des investisseurs institutionnels.

Ces accomplissements valaient déjà que le jury s'intéresse à Mick Van den Hauwe. Mais le tonique CFO de WDP a également un atout de plus : il a été, avec Laurent Carlier de Befimmo, un de ceux qui ont porté la réforme des sicafis. « Les sicafis, créées en 1995, allaient en effet être soumises en 2014 à la nouvelle directive européenne AIFM complètement inadaptée pour nous parce qu'elle visait notamment à réglementer les *hedge funds*. Nous avons donc *lobbyé* pour montrer au gouvernement que nous étions des entreprises commerciales apportant une vraie valeur ajoutée à l'économie réelle. » Lobby gagnant puisque la nouvelle loi SIR est entrée en vigueur en 2014. ©