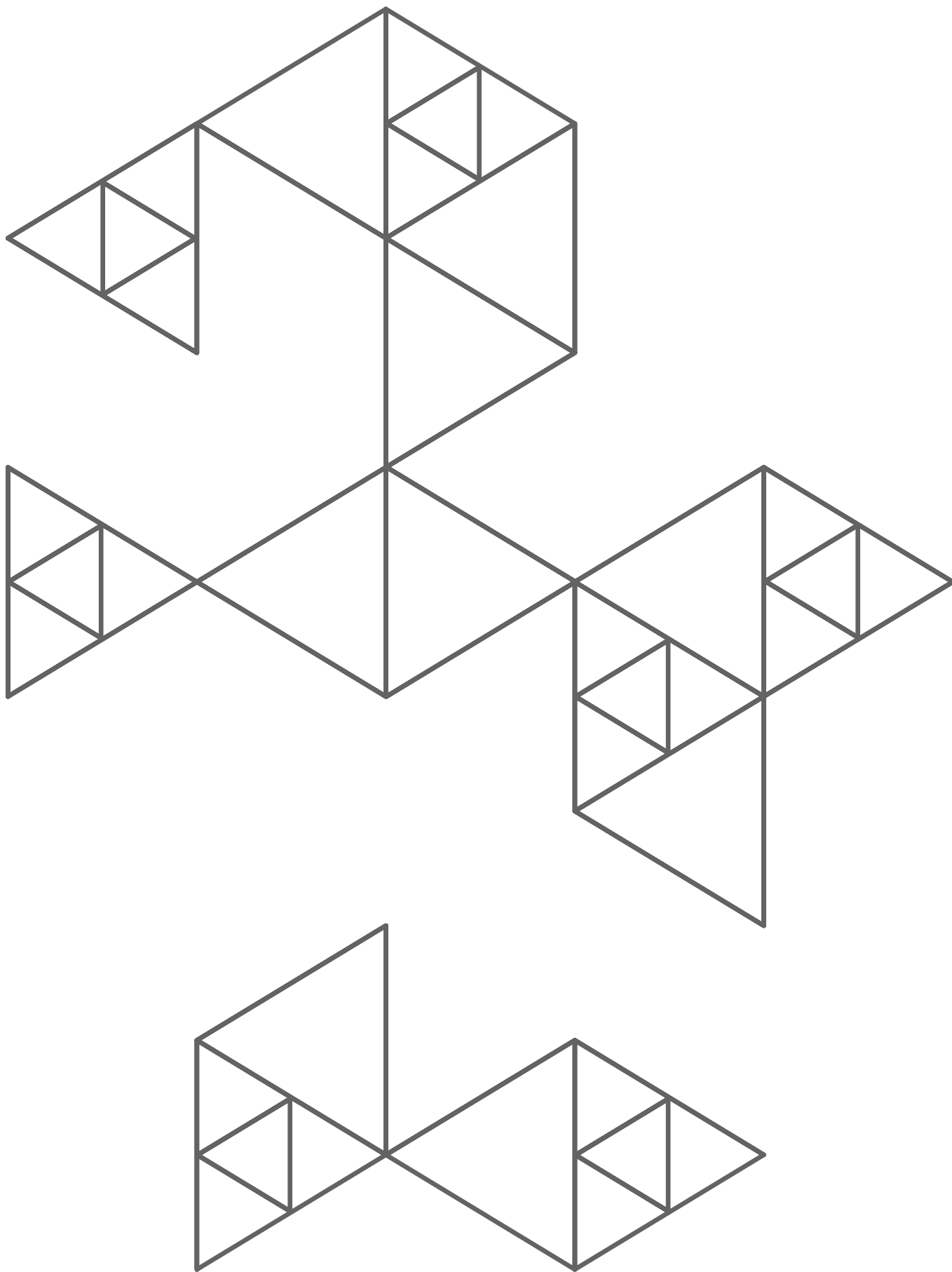
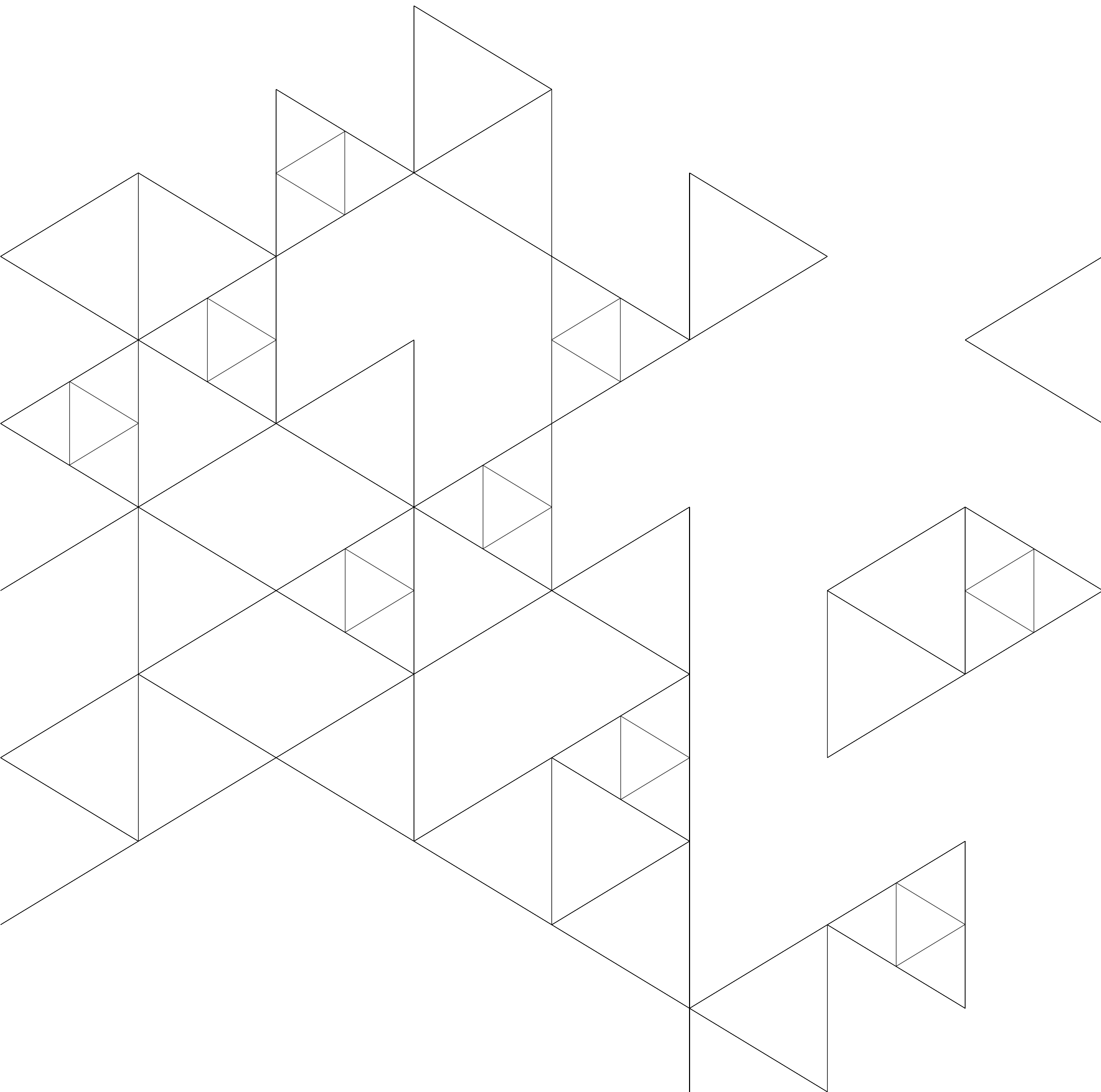




RAPPORT D'ACTIVITE
2014

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	3
ORGANISATION	19
NOS ACTIVITES EN 2014	41
NOS PARTIES PRENANTES	61
GESTION DU RISQUE	109



INTRODUCTION



A Louvain, nous donnons
un nouveau souffle aux
Ateliers Centraux (ex SNCB),
où nous optimisons l'interaction
entre espace public et privé.

INTRODUCTION

Le mot du CEO et du président

2014 a été une année particulière pour Matexi pour diverses raisons. Une année où nous avons pu récolter les fruits des efforts de ces dernières années et, dans le même temps, une année où nous avons opéré des choix importants pour l'avenir. De ce fait, nous pouvons qualifier 2014 de début d'une nouvelle phase de croissance.

Tout d'abord, Matexi a jeté en 2014 les bases solides de la poursuite de sa croissance en investissant à nouveau massivement dans l'acquisition de bâtiments et de terrains. La promotion immobilière reste un travail de longue haleine; un travail d'aujourd'hui tourné vers demain. Le développement de nouveaux quartiers durables prend plusieurs années, parfois jusqu'à une décennie. Ces cinq dernières années, nous avons investi plus de 370 millions EUR, dont 60 millions en 2014, pour des acquisitions qui contribueront à réaliser des quartiers prospères, dans les années à venir. La nature des investissements que nous avons réalisés l'année dernière a en outre été très variée avec, par exemple, un immeuble de bureaux à reconvertir à Evre, des terrains à Varsovie et une brasserie au Luxembourg.

Bâtiments et terrains n'ont de réelles chances de se transformer en nouveaux quartiers résidentiels qu'après l'obtention des permis nécessaires. Depuis 2012, nous avons noté une forte augmentation du nombre de permis, année après année. Ainsi, en 2014, il y a eu plus de permis accordés que pour les

années 2009, 2010 et 2011 réunies. Nous souhaitons retenir plus particulièrement les permis suivants qui ont été accordés: le havenkwartier à Hasselt, le Hof Van Straeten à Jabbeke, Kolska à Varsovie, les premiers immeubles à 4 Fontainen à Vilvorde et les unités de la première phase à Pier Kornel à Alost.

Bien que cette croissance significative ne soit pas encore directement visible dans les chiffres d'affaires (le chiffre d'affaires n'est en effet comptabilisé que lors de la réception provisoire pour les constructions et lors de l'acte pour les terrains), les résultats de vente reflètent bel et bien l'évolution positive, avec une augmentation de quelque 29% de constructions vendues.

Ainsi, en 2014, nous avons comptabilisé 25 millions EUR supplémentaires en futurs projets par le biais du financement de la croissance du stock, des frais de projet directs et d'autres frais indirects. Les dépenses sont déjà réalisés comme charges en 2014, alors que les revenus correspondants ne seront qu'au cours des années suivantes.

Outre ces investissements majeurs, nous avons émis un deuxième emprunt obligataire en 2014 pour financer notre croissance. En 24 heures à peine, nous avons récolté 90 millions EUR à un taux d'intérêt attractif. Une autre preuve de la confiance des investisseurs dans les perspectives d'avenir de Matexi.

“

La croissance doit être le résultat de l'enthousiasme que montrent les clients pour ce que nous leur offrons.

”

Toutefois, nous tenons à souligner dans le même temps que la croissance n'est pas une fin en soi. Cela doit être le résultat de l'enthousiasme de nos clients pour ce que nous leur offrons. Nous continuons donc d'entreprendre avec conviction, suivant les principes du capitalisme 'conscient' ou 'durable' (Conscious Capitalism). Dans tout ce que nous entreprenons, dans tous les plans que nous créons et réalisons, dans tous les quartiers que nous dessinons, nous recherchons au maximum les effets positifs de nos choix sur l'environnement et sur l'homme. Nous sommes hautement conscients de notre rôle dans la société car, chez Matexi, nos convictions s'articulent autour de 'planet, people, profit'. Nous relevons le défi de concilier les raisons d'être de notre entreprise à des objectifs sociaux positifs. Notre manière de faire des affaires doit avoir un impact positif sur le monde qui nous entoure. C'est pourquoi nous avons la volonté de travailler au développement de quartiers agréable à vivre: afin d'offrir des habitations attrayantes qui contribuent à stimuler l'interaction sociale entre les habitants. Le rendement que nous voulons réaliser sur le capital investi, après rémunération des collaborateurs et rétribution des ressources financiers, procure de la sorte le carburant nécessaire pour continuer de créer à l'avenir, avec des équipes motivées et tous les partenaires impliqués, ces quartiers agréables où les habitants peuvent 'vivre' pleinement.

Luc Vandewalle
Président

Gaëtan Hannecart
CEO



Autour du Kanaalkom
un nouveau quartier à part
entière sera créé, combinant
logements et magasins et formant une
extension agréable du centre de Hasselt.

INTRODUCTION

Matexi 2014 en 1 coup d'œil

- ▷ 1 entreprise
- ▷ 69 ans d'expérience et de savoir-faire
- ▷ présence dans plus de 300 communes
- ▷ 300 collaborateurs
- ▷ 230 millions EUR de chiffre d'affaires
- ▷ 12 entités opérationnelles actives en Belgique, en Pologne et au Grand-Duché de Luxembourg
- ▷ 7 centres de compétence en support
- ▷ plus de 2.200 postes de travail ouvriers indirects
- ▷ total du bilan de 638 millions EUR
- ▷ 600 quartiers en développement, dont 180 en phase de commercialisation

INTRODUCTION

70 ans d’expérience :
une base solide

UNE REPUTATION QUI N’EST PLUS A FAIRE

Depuis sa création en 1945, Matexi réalise des projets immobiliers centrés avant tout sur les souhaits et les besoins des clients. Grâce à nos 70 années d’expérience et de savoir-faire, nous jouissons de la confiance nécessaire et nous disposons de la solidité indispensable à la réalisation des projets immobiliers les plus étonnants, en Belgique comme à l’étranger.

“
La promotion
immobilière reste
un travail de longue
haleine; un travail
d’aujourd’hui
tourné vers demain.
“

Gaëtan Hannecart
CEO

- 1945 ▶ Les trois frères Gerard, Robert et Herman Vande Vyvere créent Matexi, Maatschappij Tot Exploitatie van Immobiliën (Entreprise pour l’exploitation immobilière).
- 1952 ▶ Matexi crée le bureau régional du Brabant à Bruxelles.
- 1955 ▶ Matexi achète une parcelle de vingt hectares à Mariakerke, en Flandre orientale. Avec l’autorisation de la commune, une route non asphaltée est aménagée pour viabiliser le terrain. L’installation d’un système d’égouts ou de canalisations n’est pas encore obligatoire, mais le premier lotissement de Matexi est bel et bien né.
- 1956 ▶ Matexi crée le bureau régional de Flandre orientale à Gand.
- 1957 ▶ Matexi crée le bureau régional d’Anvers à Berchem.
- 1962 ▶ Matexi crée le bureau régional de Flandre occidentale à Courtrai.
- 1973 ▶ Matexi décide de développer de manière structurelle la construction de villas et d’habitations individuelles sur ses terrains. La construction de maisons individuelles est indépendante de l’activité de lotissement et cible le segment supérieur du marché résidentiel.
- 1974 ▶ Matexi vend sa première maison à ossature bois à Oostrozebeke.
▶ Le siège social déménage de la maison de Gerard Vande Vyvere dans un petit immeuble de bureaux à Meulebeke.

- 1979 ▶ En collaboration avec deux partenaires, Matexi investit dans Sibomat (préfabrication), le spécialiste de la construction à ossature bois.
- 1992 ▶ Matexi réorganise ses bureaux régionaux suite à la crise immobilière. Les bureaux régionaux de la Flandre orientale et de Flandre occidentale fusionnent en un nouveau bureau à Eke, qui regroupe les activités des deux provinces.
- 1994 ▶ Matexi rachète Tradiplan dans le segment des villas et des habitations de standing.
- 1996 ▶ Matexi crée Renoplan. La société déploie pleinement par ce biais les connaissances accumulées dans le domaine de la rénovation, conquérant ainsi sa place sur le marché de la rénovation de logements.
▶ Matexi rachète la part de Sibomat qui ne lui appartient pas encore.
- 1997 ▶ Matexi crée Brufin, un holding de financement immobilier.
▶ Matexi attache énormément d’importance à la durabilité de ses quartiers. Matexi crée un groupe de travail Urbanisme, qui réunit des experts de différents domaines et garantit une utilisation réfléchie des terrains à bâtir et quartiers résidentiels disponibles.
- 1998 ▶ Matexi lance Habitus®, des habitations prêtes à vivre intégrées dans un projet résidentiel intelligemment développé.
- 1999 ▶ L’activité ‘construction de logements clé sur porte’ est intégrée dans la société indépendante Matexi Woningbouw.
- 2000 ▶ Matexi acquiert 50% des parts de Wilma, le spécialiste des projets intra-urbains de grande envergure (développement et revalorisation), dotés d’un caractère mixte.
▶ Matexi Anvers déménage de Berchem à Borsbeek.
- 2003 ▶ Matexi crée le bureau régional de Flandre occidentale à Courtrai.
▶ Lancement des premières activités au Grand-Duché de Luxembourg.
▶ Matexi crée Quaeroq. Quaeroq SA est un fonds d’investissement en actions cotées et est une société sœur de Matexi SA.
- 2004 ▶ Matexi acquiert la totalité du contrôle de Wilma.
- 2005 ▶ Le siège est transféré de Meulebeke à Waregem.
▶ Matexi Woningbouw devient Entro.
- 2006 ▶ Matexi fonde un bureau régional pour la Wallonie à Beaufays.
- 2007 ▶ Le bureau régional pour le Brabant flamand, le Brabant wallon et Bruxelles est transféré dans un nouveau bâtiment à Grimbergen.
▶ Matexi ouvre le bureau régional pour le Limbourg à Hasselt.
▶ Matexi Group SA est fondée en tant que société holding. Matexi SA devient une filiale à 100% de Matexi Group SA.
- 2008 ▶ Le conseil d’administration est élargi et accueille trois administrateurs externes.
▶ La société de logement social Vitare est créée.
▶ Matexi crée le bureau régional du Brabant wallon à Wavre.
- 2010 ▶ Matexi fonde un bureau régional pour les provinces de Namur et du Hainaut à Bouge.
▶ Le bureau régional de Varsovie (Pologne) constitue le premier site à l’étranger.
▶ L’acquisition de Durohome est finalisée.
- 2011 ▶ Le bureau régional pour les provinces de Liège et du Luxembourg déménage de Beaufays à Rocourt.
- 2012 ▶ Fondation d’un deuxième bureau à l’étranger, à Steinfort (Grand-Duché de Luxembourg).
- 2013 ▶ Toutes les entreprises du groupe sont rassemblées sous une même enseigne : Matexi. Seule Sibomat demeure une entité distincte en raison de la spécificité de la construction à ossature bois.
▶ Toutes les activités de Durohome prennent fin.
▶ Le conseil d’administration est élargi et accueille un quatrième administrateur externe.
- 2014 ▶ Le bureau régional pour la province du Brabant wallon s’installe dans son propre bâtiment à une localisation bien visible sur les hauteurs de Wavre.
▶ Matexi livre son premier projet en Pologne.

INTRODUCTION

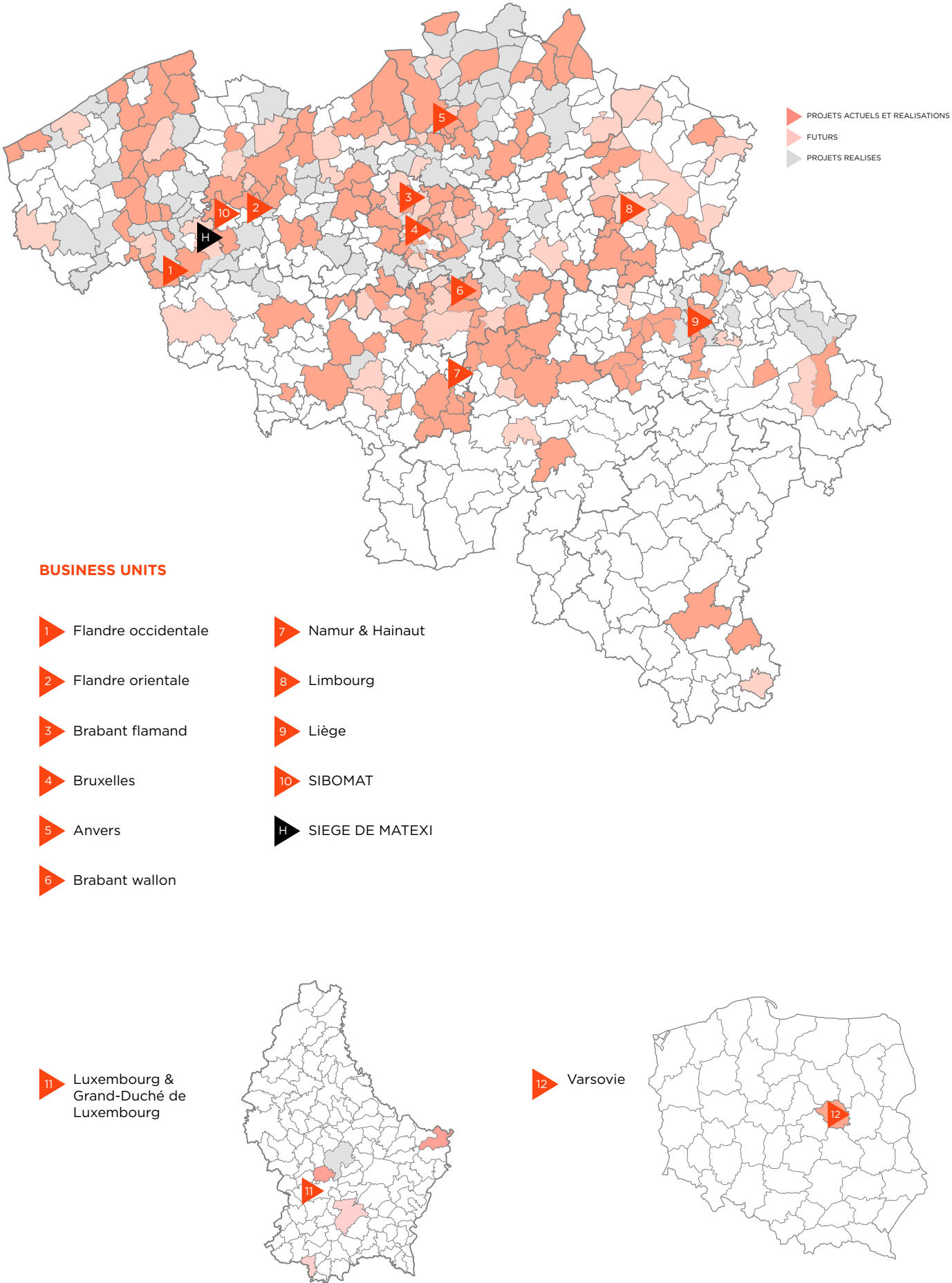
Un ancrage local

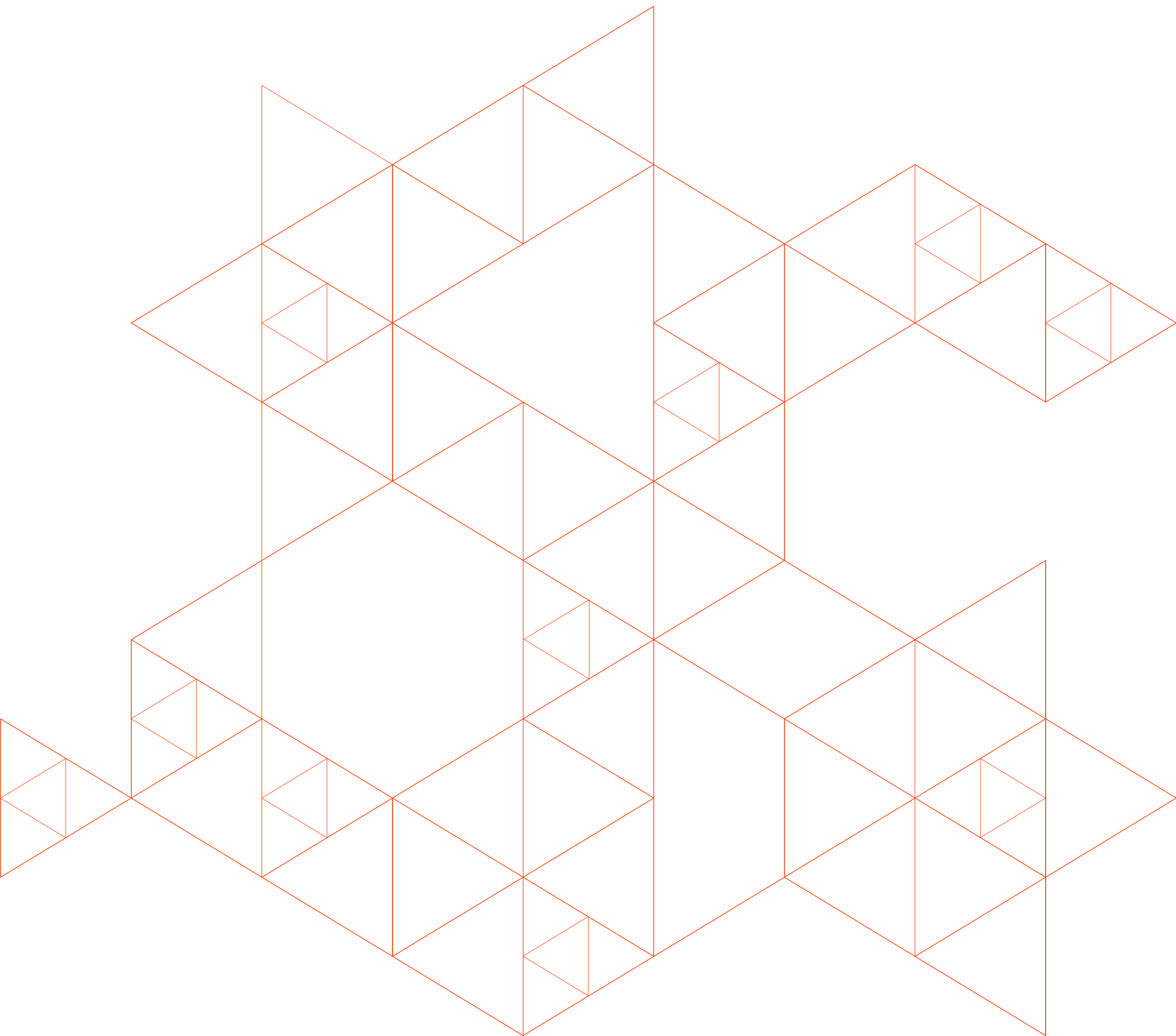
Le développement immobilier est, et reste, une activité étroitement liée à la situation. « Situation, situation et situation sont les trois principales caractéristiques des projets immobiliers réussis », entend-on dans le secteur. C'est la raison pour laquelle, chez Matexi, nous avons opté délibérément pour un ancrage direct et local de notre organisation. Tant nos managers régionaux que nos collaborateurs connaissent mieux que quiconque les communes, les villes, les quartiers et les habitants de la région où ils travaillent. Le résultat de cette proximité avec son environnement local ? Matexi décèle et identifie rapidement les bonnes opportunités présentes sur le marché. De la sorte, nous parvenons également à mieux répondre au besoin d'intégration optimale de logements de qualité dans l'environnement existant. Un objectif que Matexi poursuit à chaque nouvelle réalisation. De même, nous veillons à ce que chaque projet apporte toujours une plus-value à l'ensemble du quartier.

Notre organigramme se compose de onze entités opérationnelles locales réparties dans toute la

Belgique, le Grand-Duché de Luxembourg et la Pologne. Sibomat, spécialisée dans la construction à ossature bois et basée à Zulte, constitue la douzième entité opérationnelle. Depuis le siège social de Waregem, sept centres de compétence soutiennent activement les 12 entités opérationnelles.

Depuis 2000, Wilma Project Development est devenue une filiale de Matexi. Wilma Project Development se concentrait sur les projets urbains, tandis que Matexi déployait plutôt des projets en périphérie et en dehors des villes. Lors de l'intégration des deux organisations, nous avons principalement veillé à perpétuer les connaissances, l'expérience et le savoir-faire disponibles. Aujourd'hui, nous développons, comme une seule organisation, en Belgique et ailleurs, des quartiers où il fait bon vivre, travailler et faire ses courses. Résultat ? Une structure organisationnelle performante qui confère à Matexi un savoir-faire à la fois spécifique et distinctif, et qui vient s'ajouter à la culture d'entreprise de Matexi, basée sur l'efficacité et la confiance.



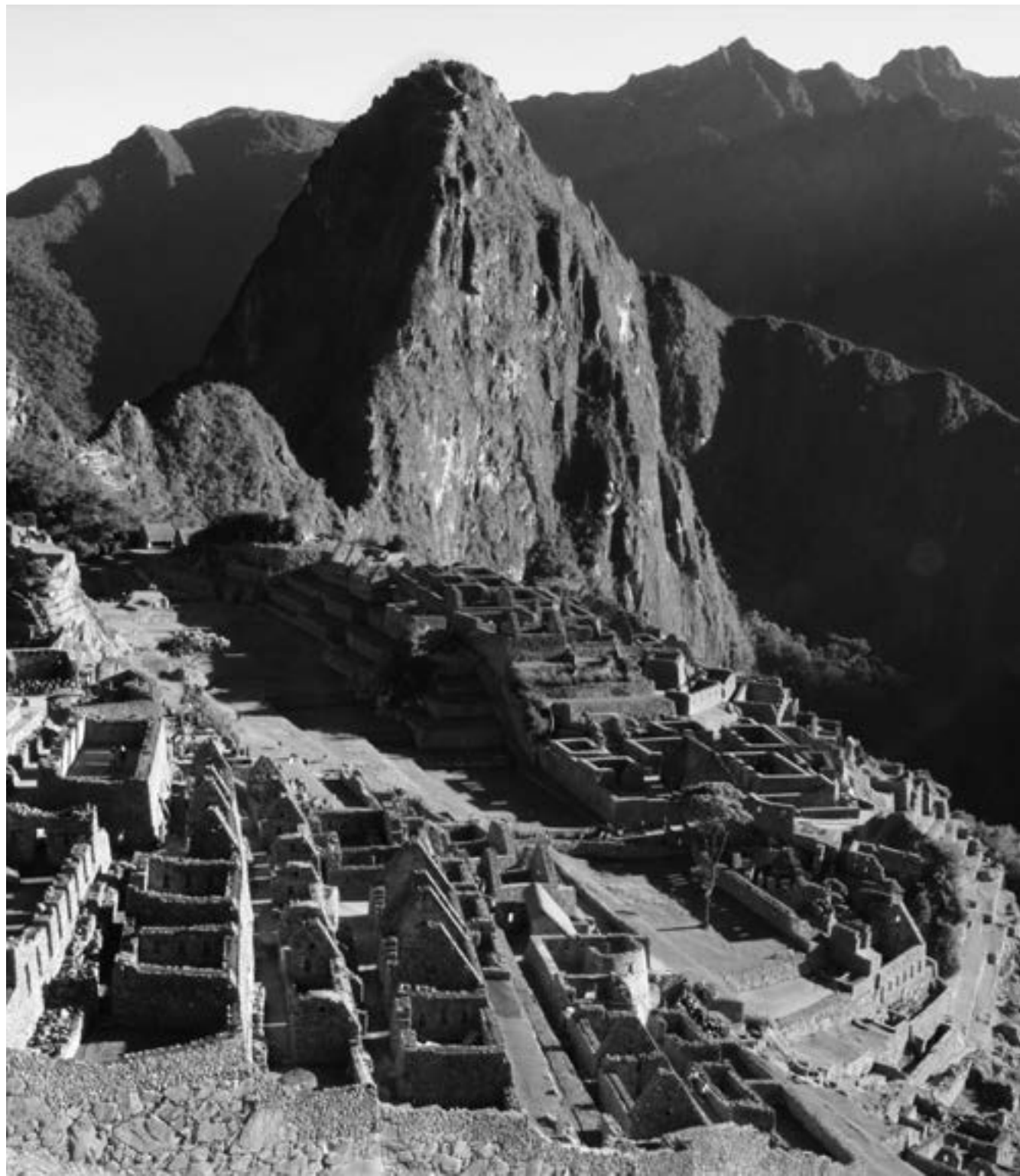


QUARTIERS A L'ETRANGER

MACHU PICCHU AU PEROU

Matexi s'inspire et reste proche
des quartiers historiques
et contemporains qui cadrent
notre vision.

Ce rapport vous en présente
quelques exemples.



QUARTIERS A L'ETRANGER

Machu Picchu au Pérou

D'après les experts, Machu Picchu n'aurait jamais accueilli plus de 800 personnes. Ce n'était pas une ville, mais plutôt un quartier. Un quartier fabuleux certes.

Pendant près de 100 ans, de 1440 à 1532, cette merveille du monde a servi de résidence secondaire aux rois incas et à d'autres dignitaires de haut rang (comme l'affirme la théorie la plus souvent citée). Avec l'arrivée des colons espagnols - qui n'ont heureusement jamais découvert ces bâtiments - Machu Picchu s'est vidé et est tombé dans l'oubli jusqu'au début du siècle dernier.

Une visite de ces lieux constitue pour beaucoup une expérience quasi religieuse. Cette spiritualité est nourrie par l'architecture sophistiquée, l'organisation urbanistique et la situation étudiée sur les flancs de deux sommets majestueux. Machu Picchu jouxte un immense gouffre qui s'emplit souvent des brumes de la

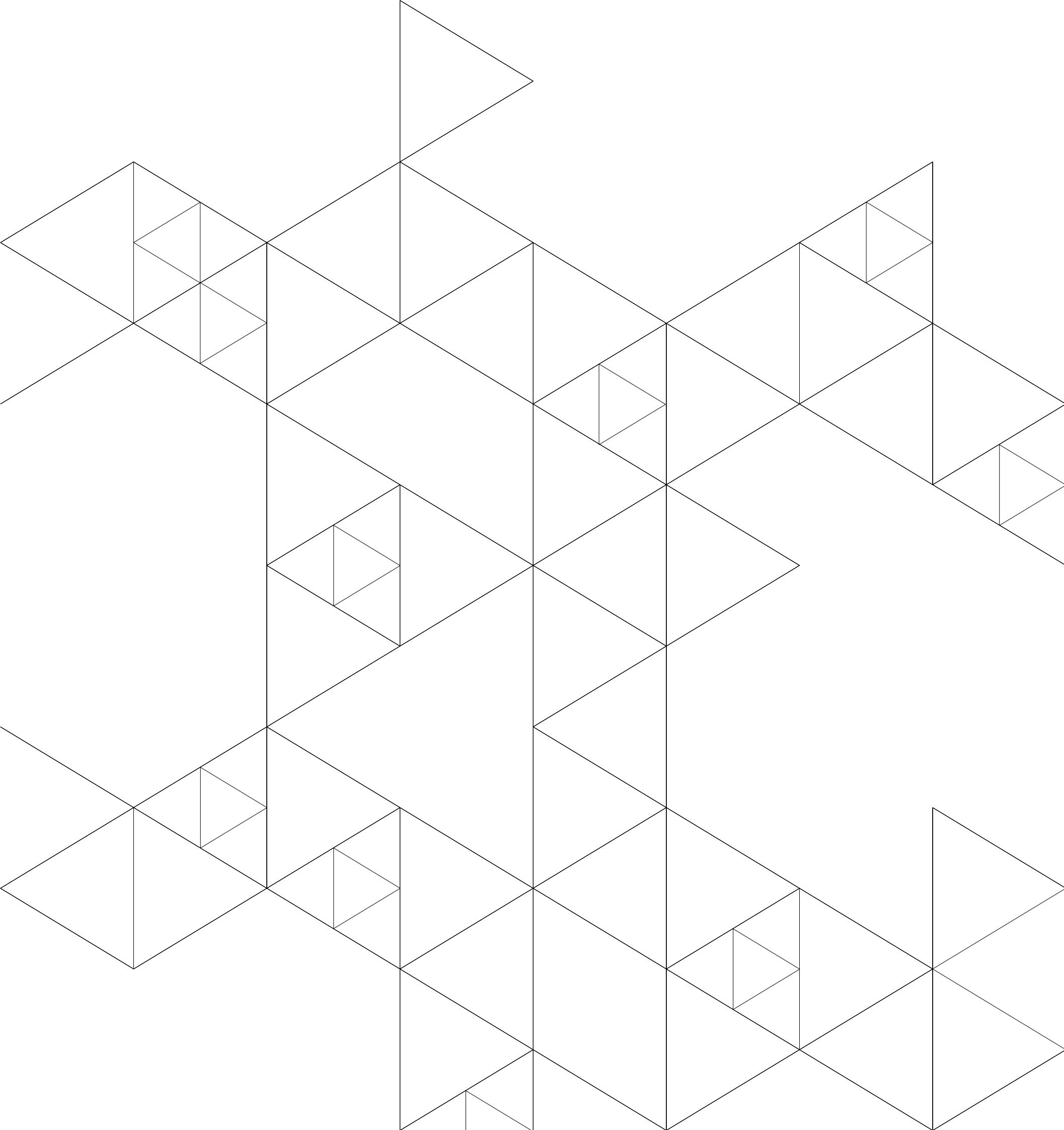
jungle, alimentées par une rivière tourbillonnante. L'harmonie avec 'Mère Nature' (Pachamama) est essentielle et un rôle de premier plan est réservé au soleil, figure divine et instrument astronomique. Le Temple du Soleil n'est pas par hasard le seul bâtiment circulaire sur tout le site.

L'environnement impressionnant revêtait une grande importance idéologique, mais fournissait également d'excellents matériaux de construction: Machu Picchu disposait de sa propre carrière de granit. Miraculeusement, les Incas taillaient de grands blocs qu'ils empilaient sans joints - sans mortier donc - pour réaliser d'imposantes constructions qui,

pendant des siècles, ont résisté à la pluie et au vent. Sur les flancs de la montagne, de nombreuses terrasses ont été aménagées pour l'agriculture et pour prévenir l'érosion. Outre cette partie agricole, Machu Picchu offre également de l'espace pour divers temples, de vastes bâtiments royaux, des logements et des ateliers. Parmi ces espaces, la place centrale en forme de U, lieu idéal pour jouir du panorama spectaculaire et entrer en contact avec autrui.

En 1983, l'UNESCO a inscrit Machu Picchu sur la Liste du patrimoine mondial.





ORGANISATION

Conseil d'administration

Le conseil d'administration est chargé de l'approbation de la stratégie et de la définition de la politique, et de la surveillance de la réalisation concrète des objectifs de l'entreprise.

A la fin 2014, le conseil d'administration de MATEXI SA, sous la houlette de Luc Vandewalle, se compose de l'administrateur délégué, de quatre administrateurs externes et de trois représentants de la famille.

- ▶ Luc Vandewalle (pour Vanko Management SPRL)
 - Président de MATEXI Group et MATEXI; membre du comité d'audit.
 - Autres mandats: administrateur chez Alinso, Allia, Arseus, Besix, Domo, Galloo, EBT (European Bulk Terminals), Sioen Industries, Univeg Group entre autres.
- ▶ Gaëtan Hannecart (pour Vauban SA)
 - Administrateur délégué chez MATEXI Group, MATEXI et MATEXI Projects entre autres.
 - Président d'Ankor Invest, QuaeroQ SCRL et Vicinia ASBL; administrateur chez MATEXI Real Estate Finance.
 - Autres mandats: administrateur chez Cofinimmo, Real Dolmen, Louis Delhaize Group, BVS-UPSI, YouthStart ASBL, Itinera Institute ASBL, Guberna ASBL entre autres.
- ▶ Arthur Goethals (pour Ardiego SA)
 - Administrateur chez MATEXI Group et MATEXI.
 - Autres mandats: administrateur chez bpost, Gault Millau Benelux, Univeg Group, Green Yard Foods, Jules Destroopere entre autres.
- ▶ Bénédicte Vande Vyvere (pour Nimmobo SA)
 - Administrateur chez MATEXI Group et MATEXI.
- ▶ Bruno Vande Vyvere (pour Brunim SA)
 - Administrateur chez MATEXI Group, MATEXI, MATEXI Real Estate Finance et Ankor Invest entre autres.

- ▶ Karel Van Eetvelt (pour Dorebor SPRL)
 - Administrateur chez MATEXI Group et MATEXI; membre du comité d'audit.
 - Autres mandats: Régent de la Banque Nationale de Belgique; président du Guichet d'entreprises Zenito et de Vlaamse Wielerschool ASBL; administrateur chez ADMB, Sociaal Bureau, Zenito, Unizo, Eyckerheyde ASBL, Hogeschool-Universiteit Brussel, Huize Eyckerheyde et Sporta ASBL entre autres.
- ▶ Michel Delloye (pour Cytindus SA)
 - Administrateur chez MATEXI Group et MATEXI; membre du comité d'audit.
 - Autres mandats: administrateur chez Telenet Group Holding, Brederode, Vandemoortele et Talon Holdco (Truvo) entre autres.
- ▶ Philippe Vande Vyvere (pour Romea SA)
 - Administrateur chez MATEXI Group, MATEXI et MATEXI Real Estate Finance; membre du comité d'audit.

Le conseil d'administration de MATEXI s'est réuni dix fois en 2014.

Le 26 mai 2015, Bernard Delvaux (pour BCConseil SPRL) a été le cinquième administrateur externe à rejoindre le conseil d'administration. L'élargissement de notre conseil d'administration à un administrateur supplémentaire s'effectue dans le cadre de la gouvernance d'entreprise qui doit nous aider à réaliser notre croissance et notre présence multilocale. Bernard Delvaux est actuellement CEO de Sonaca Group et a été, de 2004 à 2008, Director Mail (y compris Parcels Operations à partir de 2008) chez bpost. De 1998 à 2003, il a travaillé pour Belgacom, où il a été nommé Executive Vice President Advanced Network Services Division et membre du Belgacom Group Council en 2001. En 1994 et 1998, il a été consultant chez McKinsey. Bernard Delvaux a fait des études d'ingénieur civil à l'Université de Liège et un master en Business & Economics et il a obtenu un MBA à l'INSEAD.

Comité exécutif

Le comité exécutif, aussi appelé « comité de direction », est chargé, d'une part, de formuler la stratégie et la politique et, d'autre part, d'approuver et de suivre les projets opérationnels destinés à mettre en œuvre cette stratégie et cette politique.

Fin 2014, le comité exécutif, dirigé par Gaëtan Hannecart, se composait de:

- ▶ Gaëtan Hannecart (pour Vauban SA)
 - CEO
- ▶ Eddy Aerts (pour Tibira SPRL)
 - directeur financier
- ▶ Ivan Van de Maele (pour De Blauwhoeve SPRL)
 - secrétaire général
- ▶ Jan Lootens (pour Helikon SPRL)
 - directeur général de Sibomat
- ▶ Rik Missault (pour Mirre SPRL)
 - directeur opérationnel

Le comité exécutif se réunit toutes les deux semaines. Nicky Palm, manager Personnel et Organisation, et Kristoff De Winne (pour DW Consulting SPRL), manager Communication et Projets stratégiques, assistent régulièrement aux réunions.

ORGANISATION

Comité d’investissement

Le comité d’investissement est responsable de l’évaluation des propositions d’investissement et de la prise de décisions concernant les projets immobiliers à six moments importants dans le courant d’un projet.

Fin 2014, le comité d’investissement, dirigé par Gaëtan Hannecart, se composait de :

- ▶ Gaëtan Hannecart (pour Vauban SA)
 - CEO
- ▶ Bruno Vande Vyvere (pour Brunim SA)
 - administrateur et manager régional
- ▶ Eddy Aerts (pour Tibira SPRL)
 - directeur financier
- ▶ Ivan Van de Maele (pour De Blauwhoeve SPRL)
 - secrétaire général
- ▶ Rik Missault (pour Mirre SPRL)
 - directeur opérationnel

Le comité d’investissement se réunit deux fois par semaine. Nous visons une implication maximale du responsable du projet et du directeur régional concerné.

Comité opérationnel

Le comité opérationnel est responsable de la préparation des propositions d’investissements et de décisions, du contrôle quotidien des projets immobiliers en cours et projets indirects, du suivi rapproché des résultats opérationnels détaillés et de la coordination de l’appui apporté par les centres de compétence aux unités opérationnelles. Le comité opérationnel assure aussi l’organisation du fonctionnement de MATEXI et garantie au jour le jour le fonctionnement des processus au sein de l’entreprise.

Fin 2014, le comité opérationnel, sous la houlette du directeur opérationnel Rik Missault, se composait de :

- ▶ Rik Missault (pour Mirre SPRL)
 - directeur opérationnel
- ▶ Bart Aerts
 - manager Urban Planning
- ▶ Bert Grugeon (pour Luma Real Estate SPRL)
 - manager du département de Gestion de projets
- ▶ Guy Huyberechts
 - manager Excellence commerciale
- ▶ Jan Lootens (pour Helikon SPRL)
 - directeur général de Sibomat
- ▶ Kristoff De Winne (pour DW Consulting SPRL)
 - manager Communication et Projets stratégiques
- ▶ Lieven Roelandt (pour Promaro SPRL)
 - manager Technics
- ▶ Nicky Palm
 - manager Personnel et Organisation

Le comité opérationnel se réunit toutes les deux semaines.



Dans le cadre de ses projets, Matexi accorde une attention particulière à l'harmonie de l'architecture. Par exemple, De Zandparel, le développement d'un quartier à 400 mètres des dunes intactes et de la mer et tout près du centre de Wenduine et des polders.

Organigramme

Matexi s’articule selon une structure matricielle composée d’unités opérationnelles et de centres de compétence. Les unités opérationnelles sont responsables de l’acquisition et de la réalisation des projets immobiliers au départ des bureaux régionaux, tandis que les centres de compétence apportent leur soutien depuis le siège central de Waregem.

Matexi et ses filiales emploient directement près de 300 collaborateurs et fournissent un emploi indirect aux plus de 2.200 collaborateurs qui travaillent chaque jour sur nos chantiers.

Comme l’immobilier est par définition une activité locale où la connaissance du terrain est primordiale, Matexi a délibérément opté pour un ancrage direct et local de son organisation par le biais de douze unités opérationnelles.

Les douze entités opérationnelles sont dirigées par des managers locaux. Leur rôle est varié et multiple : entretenir de bonnes relations avec les organisations publiques, les pouvoirs publics et les propriétaires fonciers. Chercher, analyser et acheter des terrains, examiner et réaliser des possibilités de développement immobilier sur les terrains achetés et, enfin, coordonner les demandes de permis ainsi que la construction et la commercialisation des quartiers ainsi développés. Ils dirigent également une équipe et organisent le fonctionnement quotidien de leur entité opérationnelle.

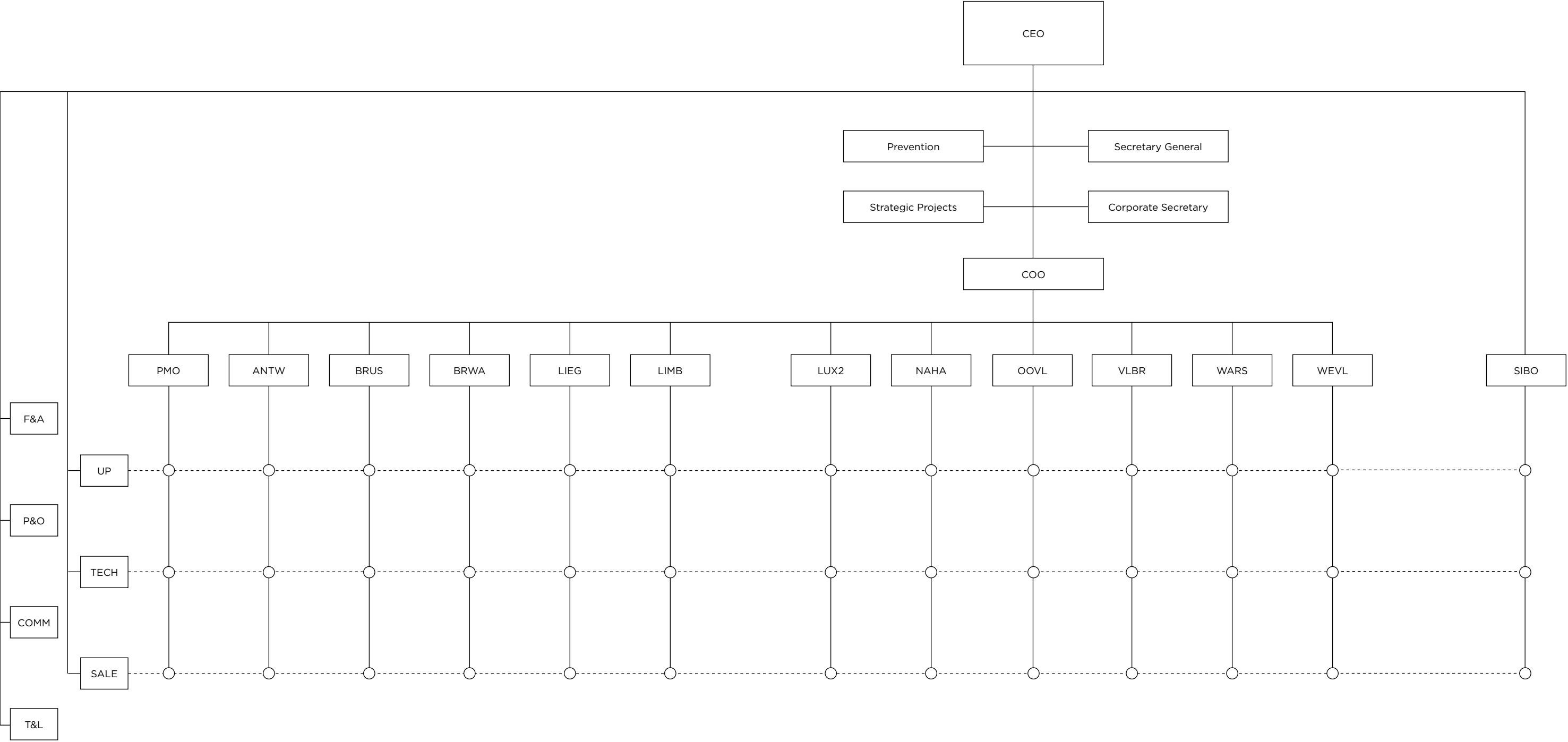
- ▶ Alexis De Groote (pour P.G.V.C. SPRL) – BU Flandre orientale
- ▶ Béatrice Bagniet (pour 2 B Real SPRL) – BU Bruxelles
- ▶ Bruno Vande Vyvere (pour Brunim SA) – BU Anvers
- ▶ Eric Schartz (pour Dreams SPRL) – BU Brabant wallon
- ▶ Frederik Van Damme – BU Flandre occidentale
- ▶ Gaëtan Gottschalk – BU Liège
- ▶ Jan Lootens (pour Helikon SPRL) – BU Sibomat
- ▶ Jean Winnepenninckx (pour Cogeim SPRL) – BU Namur et Hainaut
- ▶ Jérôme Simon – BU Grand-Duché de Luxembourg et province de Luxembourg
- ▶ Jimmy Sterckx (pour Sterckx Business Services SPRL) – BU Brabant flamand
- ▶ Mirosław Bednarek – BU Varsovie
- ▶ Tom Van Becelaere (pour AnnTo SPRL) – BU Limbourg

Via les centres de compétence, Matexi acquiert une expertise liée à des thèmes spécifiques. De la sorte, nous pouvons gérer plus efficacement des missions vastes et complexes et réagir plus rapidement aux changements qui se produisent sur le marché ou au niveau technologique.

L’organisation matricielle compte sept centres de compétence (CC) dirigés par un manager. Le rôle des centres de compétence consiste à établir le périmètre opérationnel, formuler des conseils, assurer le contrôle qualité, stimuler les innovations et apporter un soutien aux unités opérationnelles. Pour des raisons d’efficience il est également possible que certaines activités soient parfois centralisées dans les centres de compétence.

- ▶ Bart Aerts – CC Urban Planning
- ▶ Eddy Aerts (pour Tibira SPRL) – CC Finance & Administration
- ▶ Guy Huyberechts – CC Excellence Commerciale
- ▶ Kristoff De Winne (pour DW Consulting SPRL) – CC Communication & Projets stratégiques
- ▶ Lieven Roelandt (pour Promaro SPRL) – CC Technics
- ▶ Nicky Palm – CC Personnel & Organisation
- ▶ Ivan Van de Maele (pour De Blauwhoeve SPRL) – CC Tax & Legal

Guy Huyberechts a débuté chez Matexi en septembre 2014. Après ses études en Sciences commerciales et financières, Guy Huyberechts a débuté sa carrière dans le bureau d’expertise Job & Cie. Après quelques années, il est passé chez GIB Group, où il a contribué à créer le Market Information Center. En 2002, il a débuté chez Proximus comme Market Intelligence Services Manager et, en 2006, il a été nommé Head of Market Management. Après l’intégration de Proximus dans Belgacom, il est devenu responsable du Customer Marketing et, en 2009, Online Sales Director de Belgacom Group. En 2012, il a quitté Proximus pour SAS Institute, où il est devenu Head of Business Development & Pre-Sales.



VISION

‘Everybody deserves a great place to live’

Un logement, c’est bien plus que quatre murs et un toit. Ce doit être un cocon, un nid et un abri au sein duquel se construisent nos vies. Chez Matexi, nous sommes convaincus qu’un foyer chaleureux dans un environnement agréable fait office de catalyseur pour ses habitants, où ils peuvent s’épanouir pleinement dans leur milieu de vie et où ils pourront construire leur vie et offrir un bel avenir à leurs enfants.

Un logement est bien plus qu’un point de chute où se retrouver à la fin de la journée de travail. C’est là que les gens vivent, traversent des étapes importantes de leur vie et connaissent les plus beaux moments, souvent prévus mais aussi, parfois, totalement inattendus. Depuis ce point d’ancrage, ces habitants - nos clients - cultiveront l’amitié, éduqueront leurs enfants et vivront des jours heureux. Chez Matexi, nous ne construisons pas seulement des logements, nous nous efforçons de créer des environnements

qui incitent à profiter davantage de la vie. C’est pour nous, la seule manière de donner à notre vision ‘Everybody deserves a great place to live’ la crédibilité qu’elle promet.

Le développement des quartiers Matexi sont le fruit d’une réflexion approfondie. Nous voulons en effet être convaincus que nos clients pourront y jouir pleinement de la vie. Les habitants constituent le point de départ de toutes nos démarches. Nous avons sans cesse un seul objectif à l’esprit : créer des quartiers animés où il fait bon vivre, sans stress. Ce dernier aspect s’applique aussi à la dimension financière : qu’on investisse dans un logement Matexi ou qu’on en achète un pour y vivre, notre approche globale offre à chacun de nos logements une réelle valeur ajoutée.

MISSION

‘To create great places’

Matexi considère comme sa véritable mission de créer des lieux d’habitation et de vie agréables pour tous. Notre approche se base pour ce faire sur une conception lucide combinant les exigences d’aujourd’hui – prix abordable, confort, situation, mobilité – à celles de demain, comme la durabilité et la qualité. Nous créons des logements de haute performance énergétique, dans un quartier sûr et réservant une place aux enfants, dans lequel les habitants pourront se sentir chez eux dans chaque phase de leur vie. Cette préoccupation, nous la traduisons tant dans l’espace privatif intérieur que dans l’espace privatif extérieur ainsi que dans l’espace public extérieur.

Nous ne pouvons atteindre cet objectif qu’en collaborant de manière réfléchie et concertée, avec toutes les parties concernées. C’est la seule manière pour nous permettre de faire naître des quartiers agréables dont nous sommes si fiers, où chaque logement est harmonieusement intégré dans un environnement global, avec le plus grand respect pour le paysage, le quartier et l’individu. Un quartier Matexi fait ainsi la part belle – dans la mesure des possibilités - aux places, parcs, espaces verts, pistes cyclables et sentiers pédestres sans négliger le lien

avec l’environnement : les infrastructures de services et les transports en commun ne sont jamais bien loin, et les voies d’accès sont toujours aisément accessibles. Grâce à cette approche qualitative et structurée, les habitants ont la possibilité de jouir pleinement de leur propre logement tout en restant activement ouverts à ce que le monde qui les entoure a à leur offrir.

Le second aspect de notre mission va encore plus loin : l’attention particulière sur la durabilité. Sans aucune concession en termes de confort, nos habitants jouissent en effet des avantages d’un logement écologique équipé pour ‘faire face aux défis du futur’. Des logements qualitatifs dotés de techniques et de matériaux modernes garants d’une faible consommation d’énergie. Ceci peut contribuer à notre double recherche de la durabilité : écologie et confort. Nous entendons en effet développer des logements et des quartiers où chacun pourra vivre confortablement pendant longtemps. C’est ainsi la raison pour laquelle nous tenons toujours compte d’éléments tels que l’aménagement du territoire, la cohésion sociale, l’écologie, etc. Tous ces aspects revêtent une importance essentielle pour la conception de *great places to live*.

“

Notre mot d’ordre : « Chez Matexi, vous recevez tellement plus pour votre budget ! ».

“



Le Kouterdreef réunit ce que Gand a de mieux à offrir dans un quartier animé où l'on peut vivre, travailler et faire du shopping dans un cadre historique magnifique.

ORGANISATION

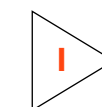
Les valeurs « KING »*

Chaque jour, nous recherchons avec conviction de nouvelles manières d'améliorer notre fonctionnement. A cet égard, nos valeurs servent de repère à nos collaborateurs. Elles orientent toutes nos activités, constituent une base solide pour toutes nos décisions et situent clairement notre avenir. Nous cultivons donc ces valeurs systématiquement et nous les véhiculons avec enthousiasme.



ORIENTATION CLIENT

Chez Matexi, les souhaits et besoins de chaque client occupent une place centrale. Nous réalisons donc, à chaque fois, des constructions d'excellente qualité qui maximisent les possibilités, pour chaque budget. Nous avons toujours pour ambition que les familles qui occupent nos logements puissent y vivre une vie heureuse. Nos clients enthousiastes sont, en effet, nos meilleurs ambassadeurs.



INTEGRITE

Chez Matexi, une parole émise est une parole tenue. Nous agissons conformément à des normes sociales, professionnelles et éthiques généralement acceptées. Cela implique aussi, et toujours, une communication claire à l'attention de nos clients. Tous les sites et projets de construction sont différents. Et lorsque cela se produit, en cas de circonstances imprévues, nous en communiquons ouvertement et nous cherchons la meilleure solution de manière concertée. Nous nous l'imposons si nous voulons asseoir notre réputation à long terme.



EXACTITUDE

Notre longue expérience nous a appris qu'une réalisation de qualité, finie dans les moindres détails, passe nécessairement par l'établissement de bonnes bases, tant sur le plan financier et architectural, qu'en ce qui concerne les attentes de nos clients en matière de qualité de vie. Pour la majorité de nos clients, l'achat d'un logement est le principal investissement dans leur vie entière. C'est aussi le lieu à partir duquel on construit sa vie. Chaque jour, nous travaillons avec ces notions à l'esprit. Avec la plus grande exactitude.



ENTHOUSIASME

Chez Matexi, nous savons quelle est notre mission. Nous faisons toujours preuve d'engagement et d'optimisme. Notre passion est la même que celle de nos clients qui attendent avec impatience leur nouvelle habitation.

De la sorte, nos valeurs existent non seulement en interne, mais nous les mettons aussi en œuvre dans le cadre de chacun de nos projets. Nous calquons nos objectifs sur ceux de nos clients. Un logement bien conçu pour des habitants satisfaits, apporte une plus-value humaine et matérielle au quartier. Et vice versa.

*Se rapporte à : «Klantgericht» (orientation client), «Integer» (intégrité), «Nauwkeurig» (précision) et «Gedreven» (ardeur).

10 leviers stratégiques

Une stratégie efficace requiert une organisation harmonisée, fondée sur des points de repère tangibles. Pour ce faire, nous avons défini 10 leviers stratégiques qui sont à leur tour traduits en plan opérationnel. Sur cette base, toutes les unités opérationnelles et centres de compétence établissent leurs plans annuels et leurs budgets.

1. CONQUERIR, LA BASE DE NOTRE EXPERIENCE ; LE LEADERSHIP DANS NOS DOMAINES DE PREDILECTION

Matexi a toujours investi dans l'enrichissement de son expertise et de son savoir-faire. Elle est aujourd'hui devenue une véritable entreprise de la connaissance. C'est en effet, à nos yeux, la base essentielle pour réaliser des quartiers qui inspirent. Cette connaissance nous permet de toujours faire la différence dans le marché. Matexi brigue donc le statut de référence par excellence du développement de quartiers. C'est précisément pour cette raison que nous voulons enrichir sans cesse, notre compétence multidisciplinaire dans tous les domaines qui revêtent une importance pour le développement de quartiers: offrir une qualité de vie optimale, des coûts de construction optimisés, ainsi que l'aménagement du territoire au sens le plus large du terme, tout en respectant la durabilité.

2. ELARGIR ET RENFORCER NOS RESEAUX

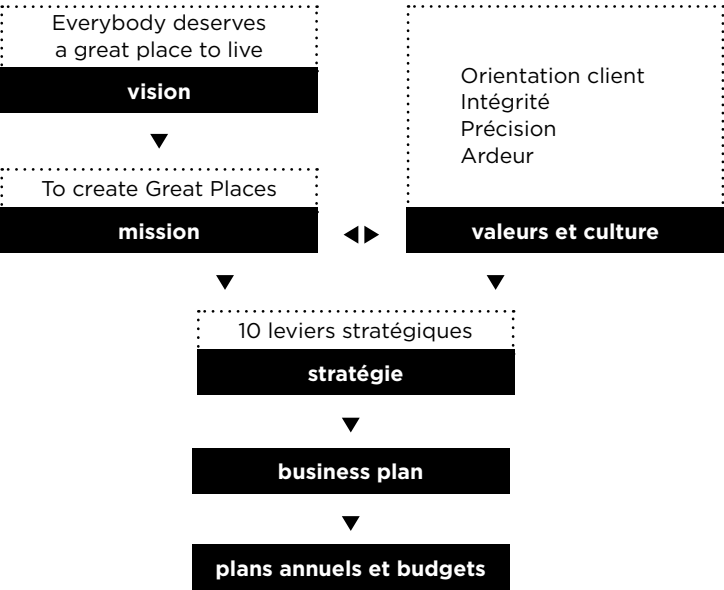
Nous travaillons à renforcer notre ancrage géographique grâce à notre réseau de bureaux régionaux et à notre volonté de travailler en toute ouverture avec chaque partie intéressée. Nous veillons aussi aux fondamentaux techniques de la profession. De même, nous attachons beaucoup d'importance à un profond ancrage social par le biais d'un dialogue constant avec des groupes d'intérêt et des instances officielles.

3. CIBLER LES RESULTATS A COURT TERME EN PRETANT ATTENTION AU LONG TERME

La réflexion à long terme joue un rôle clé dans l'approche de Matexi. L'entreprise conçoit en effet des produits destinés aux générations actuelles et futures. Notre vision du long terme se reflète dans chaque projet, chaque négociation, chaque décision stratégique. Nous nous engageons, en outre, concrètement à réaliser les objectifs du plan opérationnel et à mettre en œuvre les plans annuels.

4. ETRE UNE 'GREAT PLACE TO WORK'

Matexi se développe parce que nos collaborateurs sont soudés et motivés. Nous voulons combiner les avantages d'une PME et ceux d'une grande entreprise. Notre objectif? Etre une entreprise de la connaissance flexible et structurée, qui tient « l'esprit d'entrepreneur » en haute estime.



5. DES CLIENTS ENTHOUSIASTES

L'orientation client est l'une des valeurs de Matexi. Pour nous, l'enthousiasme dépasse la 'satisfaction'. Les clients enthousiastes contribuent en effet à véhiculer le message de Matexi.

6. REDUIRE LES COUTS DE CONSTRUCTION SANS COMPROMETTRE LA QUALITÉ

Le budget logement fait partie des critères de décision de nos clients. Il importe que Matexi commercialise de nouvelles constructions à un prix qui corresponde au budget des clients potentiels. Nous voulons proposer à chacun un logement adapté à ses besoins, à un prix abordable et compétitif.

7. TRAVAILLER SELON DES PROCESSUS CLAIREMENT STRUCTURÉS

Nous sommes organisés autour de processus, qui développe des quartiers avec professionnalisme en adaptant ses produits aux besoins locaux. Une application fluide des processus internes est une nécessité absolue lorsqu'on veut garantir la meilleure qualité à toutes les phases du développement de quartier.

8. MAINTENIR ET RENFORCER NOTRE SOLIDITE FINANCIERE

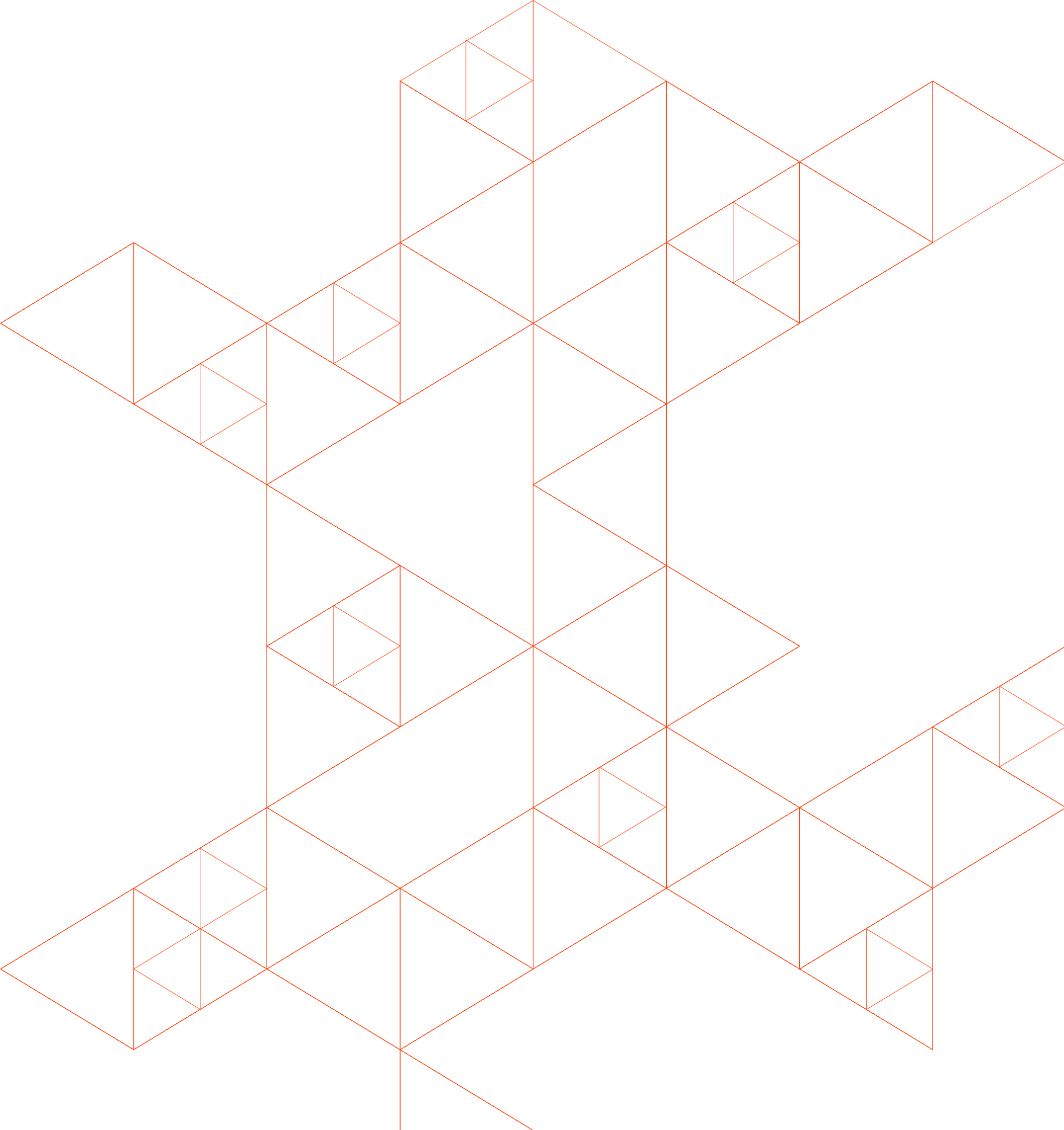
Le développement immobilier est une activité fortement capitalistique et risquée, liée aux cycles de l'économie, des taux d'intérêt et du marché. Nous voulons générer un rendement durable pour garantir la continuité de l'entreprise. Nous voulons, en outre, disposer d'une flexibilité et de ressources financières suffisantes afin de pouvoir réagir rapidement aux nouvelles occasions qui se présentent.

9. CHOYER ET RENFORCER NOTRE SOLIDE RÉPUTATION

Avec Matexi, nous souhaitons maintenir notre solide réputation. Notre objectif ? Que tous les clients et les autres intervenants aient une bonne image de Matexi.

10. RECHERCHER ET DEVELOPPER DE NOUVEAUX SEGMENTS DE MARCHÉ TANT EN MATIERE DE PRODUITS QU'EN MATIERE DE GEOGRAPHIE

Nous formons une organisation flexible qui anticipe les évolutions externes et cherche de nouvelles perspectives commerciales en faisant preuve de proactivité, tant en ce qui concerne les situations que les nouveaux produits.



QUARTIERS A L'ETRANGER

KARTOFFELRAEKKERNE A COPENHAGUE

Matexi s'inspire et reste proche
des quartiers historiques
et contemporains qui cadrent
notre vision.

QUARTIERS A L'ETRANGER

Kartoffelraekkerne à Copenhague

Dans les rues de Kartoffelraekkerne, la signalisation a été remplacée par des dessins bigarrés à la craie. C'est caractéristique de ce quartier animé d'Østerbro, un district prospère juste au nord du centre de Copenhague. Les 'champs de pommes-de-terre' ont été construits au XIXe siècle pour les ouvriers et leurs familles. Les charmantes rangées de maisons doivent leur nom à l'implantation serrée dans l'environnement comme s'ils s'agissaient de champs de pommes-de-terre bien ordonnés. Grâce à son excellente situation et au caractère unique du quartier, ces maisons sont particulièrement recherchées depuis des années.



Photo by Sandra Desautels



Photo by Sandra Desautels



Photo by Charles C. Benton



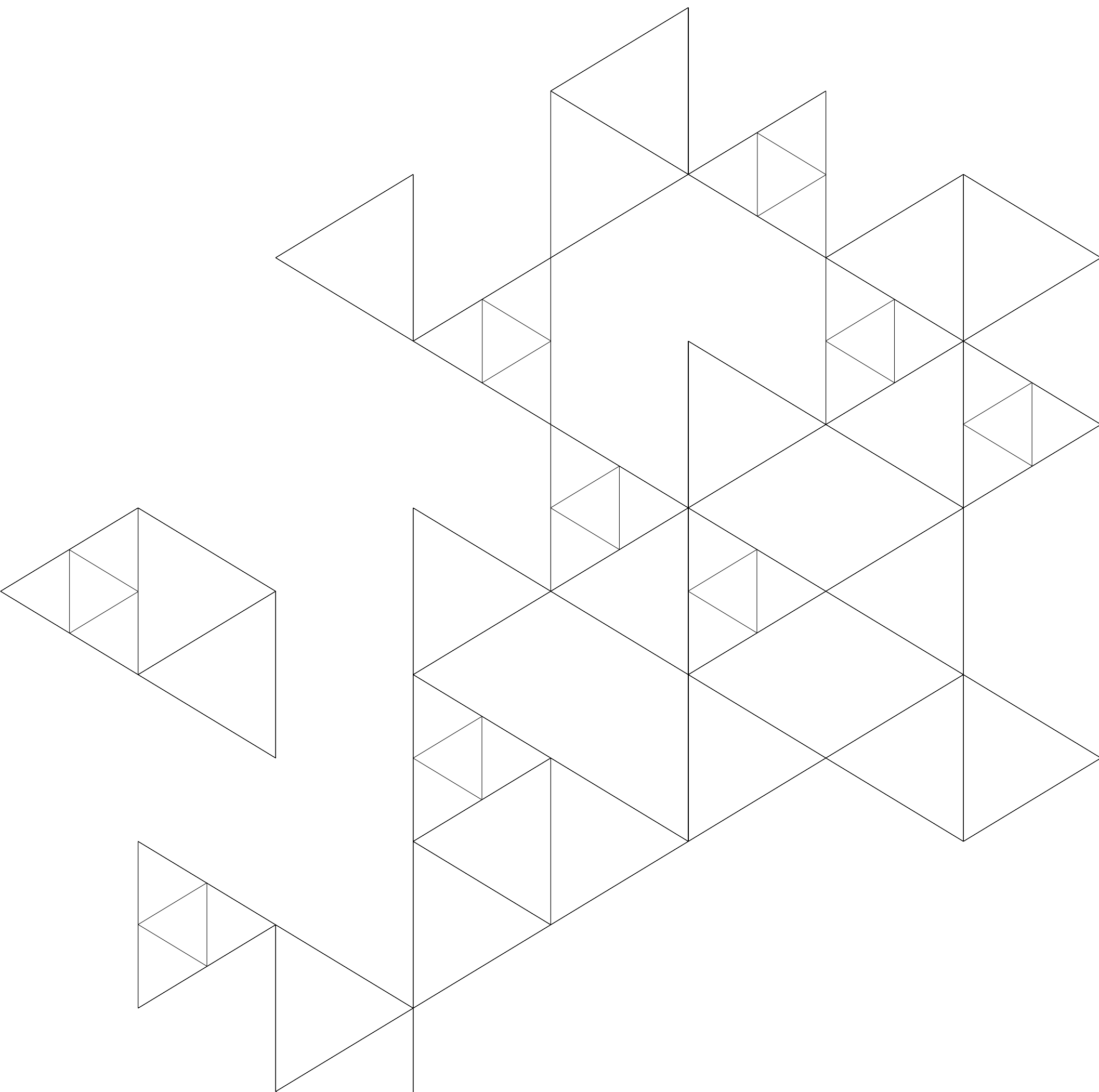
Photo by Sandra Desautels

Ici, la voiture a cédé le pas au piéton. Les rues étroites séparent les maisons, mais relient les habitants. Outre l'architecture harmonieuse, c'est l'unanimité qui règne entre les gens qui est ici remarquable. Ils utilisent l'asphalte comme un espace commun et remplissent le trottoir de bancs, tables de pique-nique, jeux et petits pavillons. La rue n'est pas un axe routier, mais elle sert de prolongement des jardins de devant et de derrière et renforce de la sorte le tissu social du quartier.

La clé réside dans l'interaction et la transparence entre l'espace privé et l'espace public. Dans le

respect de la vie privée, mais sans séparation visuelle. De longues palissades et des parterres frivoles aèrent les petites cours et petits jardins compacts. Les habitants lisent sous leur porche ou utilisent le mobilier urbain commun. Des Danois qui partagent, en résumé.

C'est un quartier qui fait place au contact, un quartier à dimension humaine. D'après certains bureaux d'études, Kartoffelraekkerne est même le 'quartier le plus agréable où vivre au monde'.



**NOS ACTIVITES
EN 2014**

NOS ACTIVITES
EN 2014

Le marché immobilier résidentiel en Belgique tient bon

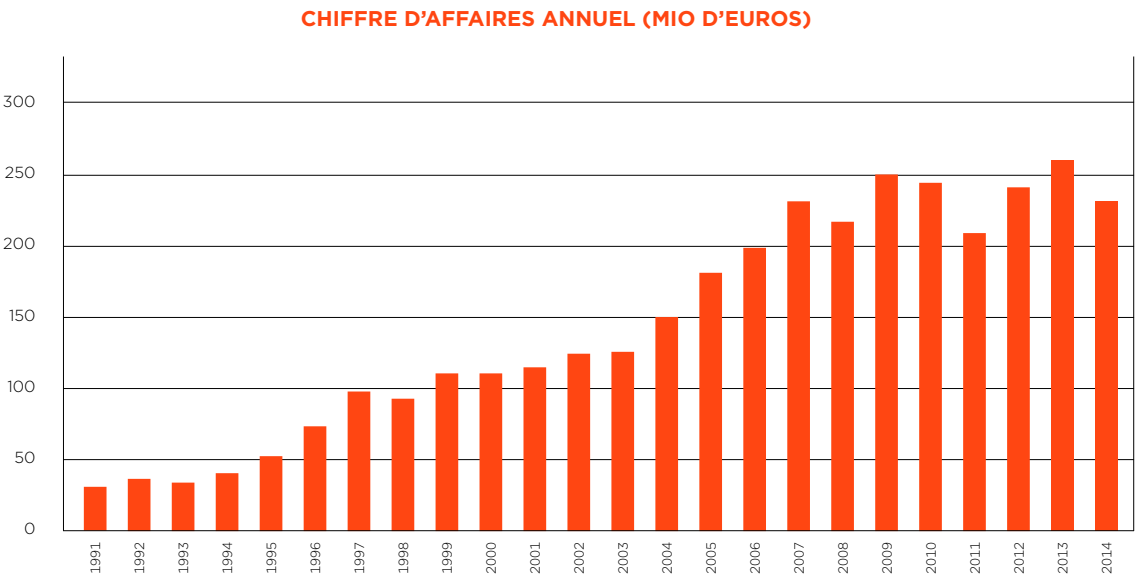
Le marché immobilier résidentiel en Belgique a tenu bon en 2014 et se caractérise principalement par les influences des mesures publiques et par un impact limité des taux d'intérêts historiquement bas. En 2014, 53.694 demandes de permis de bâtir ont été introduites pour des logements (source : SPF Economie). Soit une croissance de 9,6% par rapport à l'année précédente. C'est le nombre le plus élevé depuis 2007. Cette croissance ne reflète cependant pas les conditions réelles du marché. La croissance en nombre de permis est principalement due à la baisse des normes de performances énergétiques (E) légal de 10 points en Flandre au 1er janvier 2014. Cette diminution coûte en moyenne 8.500 EUR au maître de l'ouvrage (source : Confédération Construction, E-calculator). Anticipant les normes plus strictes, de nombreuses demandes de permis ont été introduites juste avant l'application des nouvelles normes de performances énergétiques (E) et approuvées début 2014. Le nombre de transactions immobilières résidentielles en 2014 a augmenté de 4,1%. Cette croissance se situe exclusivement en Flandre, où le nombre de transactions a augmenté de 7,0%. En Région de Bruxelles-Capitale, le nombre de transactions a baissé de 2,4% et, en Wallonie, de 0,4%. L'origine de la croissance en Flandre réside dans la modification de la législation relative au

bonus logement fin décembre 2014. De ce fait, de nombreuses familles ont décidé d'accélérer l'achat d'un logement. De 1998 à 2007, les prix de l'immobilier résidentiel en Belgique ont connu une croissance exceptionnelle. Depuis 2008, le prix moyen de l'immobilier évolue plus ou moins au rythme de l'inflation. Le prix moyen des maisons a augmenté de 1,1% en 2014 pour passer à 199.868 EUR, le prix moyen des villas a augmenté de 0,6% pour passer à 333.736 EUR et le prix moyen des appartements a augmenté de 0,8% pour atteindre 209.516 EUR. De même, le prix moyen des terrains à bâtir qui, en 2013 a déjà augmenté de 6,4%, a connu une croissance de 4,8% en 2014 (source : SPF Economie). Les prix immobiliers stables contrastent avec le taux d'intérêt historiquement bas, un des principaux facteurs déterminants. La Banque Nationale de Belgique a noté, fin 2014, un taux d'intérêt moyen (taux d'intérêt fixe à 10 ans) de 2,91%. C'est presque 1% de moins que l'année précédente. De ce fait, le consommateur peut emprunter 10% de plus avec une échéance de remboursement comparable.

Une forte croissance des activités

En 2014, Matexi a une nouvelle fois, investi plus de 60 millions EUR dans l'acquisition de terrains. Cela porte le montant total des investissements en terrains au cours des cinq dernières années à 372 millions EUR. Matexi jette de la sorte les bases solides de la croissance de ses activités. En 2014, nous avons investi également dans le développement de terrains. Après 1.705 logements pour lesquels un permis a été accordé en 2012 et 2.097 logements en 2013, Matexi atteint de nouveau un nombre record de permis en 2014. C'est ainsi que nous avons obtenus 2.756 permis pour des logements. Les investissements en terrains et permis au cours des années précédentes ont également engendré une croissance des ventes en 2014. En 2014, Matexi a vendu 1.085 maisons et appartements. Soit une croissance de 29% par rapport à l'année précédente. Nous avons également vendu 160 terrains à bâtir libres.

Cette croissance n'était pas encore perceptible dans le nombre de réceptions en 2014. 773 logements et appartements ont été réceptionnés l'an dernier, soit 6% de moins qu'en 2013. En outre, des actes ont été passés pour 185 terrains libres. Le chiffre d'affaires de l'entreprise s'établit dès lors à 229,8 millions EUR. La répartition du chiffre d'affaires entre le développement de quartiers résidentiels, d'une part, et la construction de logements individuels, d'autre part, est en constante évolution. Si la part du développement de quartiers résidentiels représentait environ la moitié du chiffre d'affaires il y a 10 ans d'ici, elle a atteint les 86% en 2014. Ces tendances reflètent clairement les évolutions du marché et les choix stratégiques posés par Matexi : moindre disponibilité des lots libres pour les maisons 4 façades et demande accrue de logements clé sur porte.



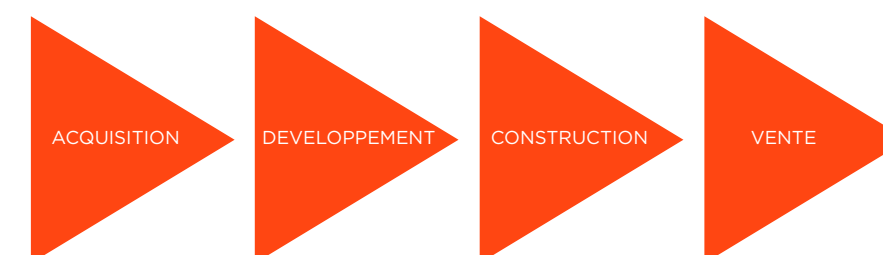
**NOS ACTIVITES
EN 2014**

Développement de quartiers résidentiels

Par le biais du développement de quartiers résidentiels, MATEXI crée des environnements où l'habitat joue le rôle principal. Cette activité se déroule en 4 phases : l'acquisition, le développement, la construction et la vente.

Les quartiers de MATEXI sont par essence multifonctionnels. Le processus de développement a souvent un long, voire très long délai de réalisation. Les quartiers de MATEXI requièrent également des investissements financiers substantiels. Du fait de ces longs délais de réalisation et des importants investissements requis, il est essentiel de développer aux meilleurs endroits le produit adéquat, à un prix ajusté. Une bonne connaissance locale est à cet égard primordiale et les petits détails peuvent avoir un impact énorme.

La première étape du processus de développement consiste à acquérir des terrains et des sites. Ce sont les éléments principaux du processus de développement. Viennent ensuite l'obtention des permis, la construction et la vente.



En Pologne, nous nous faisons un plaisir de laisser notre carte de visite : grâce au toit écologique et à la fonction publique au rez-de-chaussée, Romera génère une plus-value pour tous les habitants du quartier.



Nous transformons les bureaux vides de la Tour Léopold à Bruxelles en appartements résidentiels assortis d'espaces communs.

Acquisition

L'acquisition est souvent complexe. La propriété des sites à développer est généralement répartie entre plusieurs propriétaires. La valeur du terrain dépend du développement potentiel et des risques afférents. Nous évaluons le site concerné en fonction de la vision de Matexi : y a-t-il un potentiel suffisant pour créer un nouveau quartier de bonne qualité ou pour améliorer le quartier existant ? De ce fait, l'acquisition est un parcours complexe qui exige parfois une grande créativité.

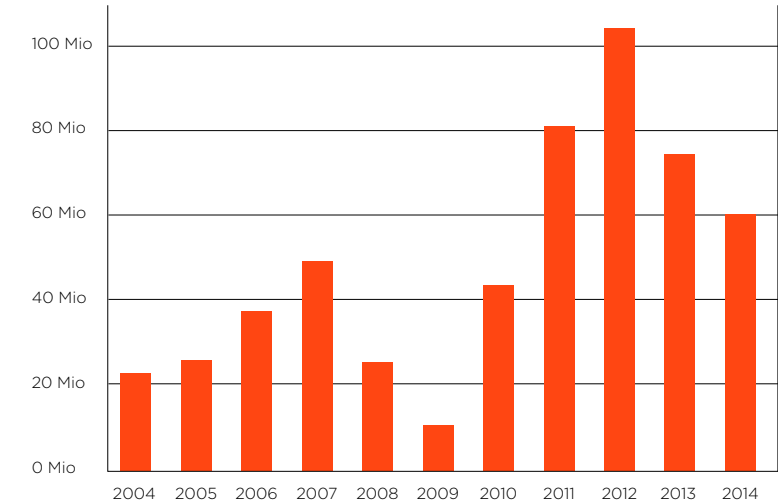
En 2014, Matexi a acquis des terrains et des bâtiments pour une superficie totale de quelque 40 hectares. Compte tenu du choix stratégique posé par Matexi de continuer de stimuler la part des développements de quartier intra-urbains, la superficie des terrains acquis est toutefois un paramètre de moins en moins pertinent. La densification s'accroît, de sorte que le potentiel de développement par hectare augmente dans des proportions substantielles.

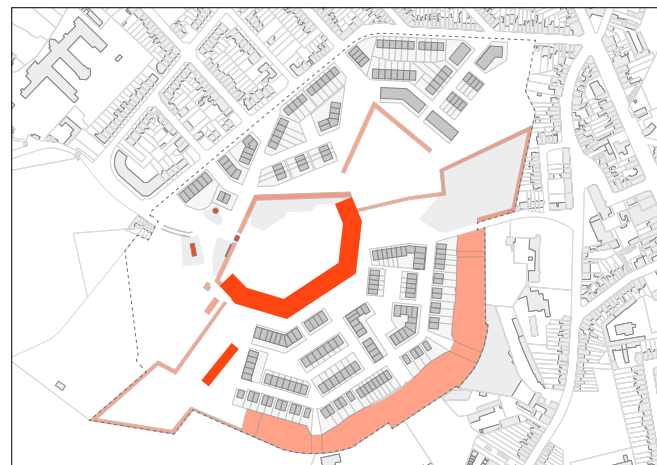
Matexi a investi en 2014 pour un montant total de 61,8 millions EUR. C'est moins que les trois années précédentes, mais toujours plus qu'avant 2010. La plus grosse acquisition en 2014 a été l'achat de la Tour Léopold à Evere.

La Tour du Boulevard Léopold III a été construite en 1976 à proximité de l'OTAN (elle a été rénovée en 2003). La Tour a une superficie (de bureaux) brute de 19.020 m² et dispose d'un parking souterrain de 377 places. Matexi transformera cet ancien immeuble de bureaux en quelque 200 appartements, un défi architectural exceptionnel. Matexi répond de la sorte à la croissance démographique à Bruxelles.

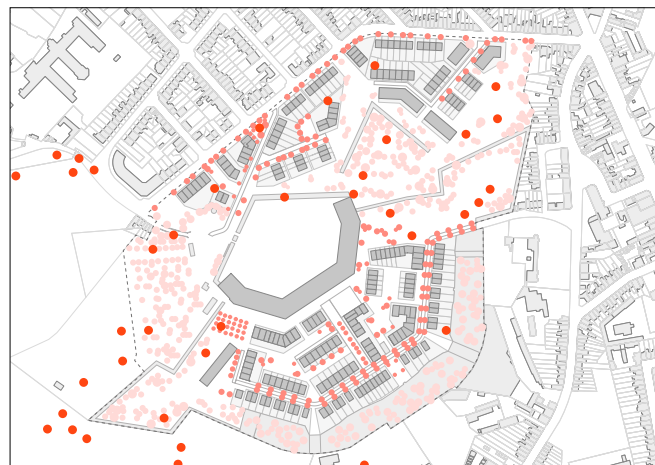
La deuxième acquisition importante est une ancienne brasserie à Diekirch au Grand-Duché de Luxembourg. Avec Saphir Capital Partners, Matexi réorientera le site de 2,6 hectares dans le respect des bâtiments historiques. Outre une nouvelle brasserie, environ deux cents logements, espaces commerciaux et bureaux viendront s'y ajouter.

Dans le centre de la capitale polonaise à Varsovie, Matexi a acquis les droits sur un terrain de 2.100 m². Le projet Pereca est situé dans le quartier Wola, à quelques pas du Central Business District. Bus, métro et tram sont à proximité. Matexi érigera un immeuble à appartements de 14 étages avec 193 logements et six unités commerciales au total. Matexi a actuellement huit projets en développement à Varsovie.

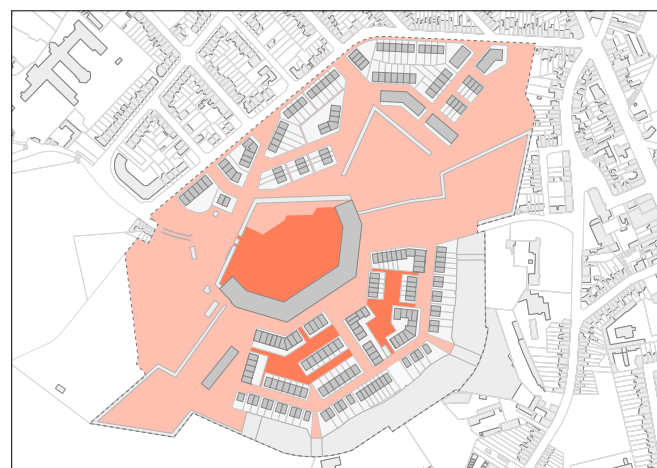




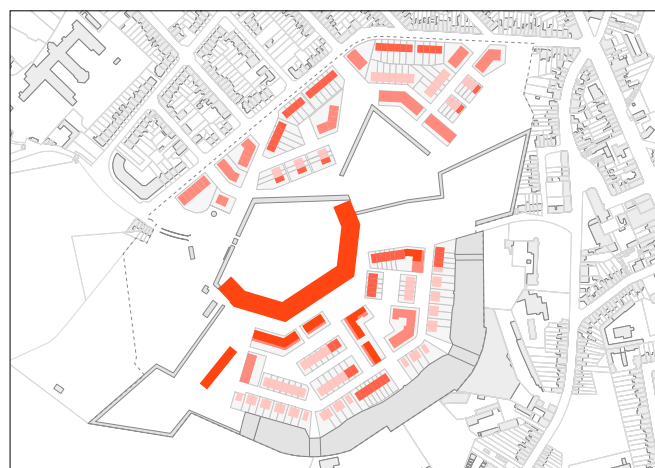
éléments historiques existants



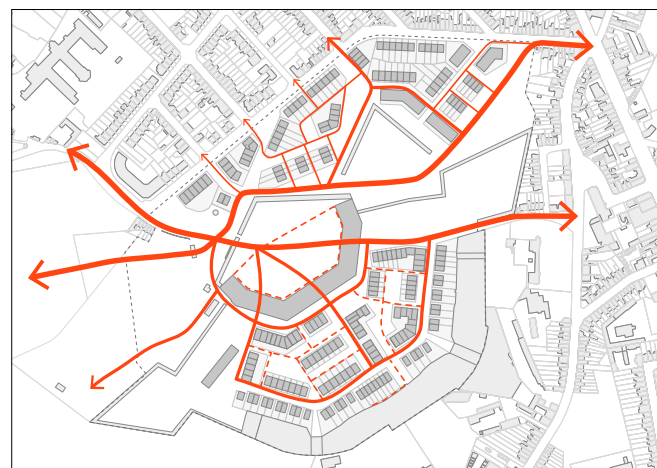
plan arbres



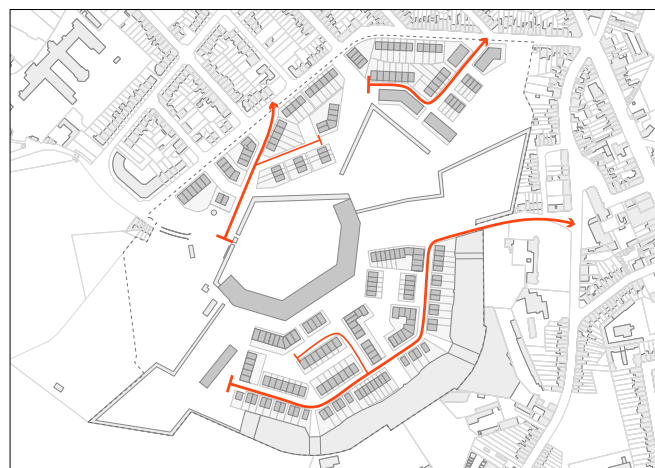
espaces verts



typologie des logements



mobilité douce



infrastructure voiries



Développement

La deuxième phase du processus de Matexi est le développement. En notre qualité de promoteur immobilier expérimenté, doté d'une vision et du sens des réalités, nous voulons être le moteur du quartier dans son ensemble grâce à nos efforts. Nous souhaitons que les habitations, mais aussi les autres éléments d'un environnement agréable soient intégrés de manière optimale (mobilité, urbanisme, archéologie, gestion des eaux souterraines, écologie, espaces verts, espaces publics, infrastructure, etc.). En 2014, Matexi a obtenu les permis pour la réalisation de 2.756 logements. Cela porte à 6.558 le nombre total de logements pour lesquels un permis a été accordé pour les trois dernières années. Ces permis offrent une base solide pour un nombre croissant de livraisons et de ventes dans les années à venir.

La majeure partie des logements ayant bénéficié d'un permis en 2014 se situe dans les provinces Flandre Occidentale, Limbourg, Brabant flamand et Hainaut. Elle représente quelque 1.600 logements pour lesquels un permis a été accordé. A Varsovie, nous avons obtenu les permis pour la réalisation de 370 logements.

En avril 2014, le permis de bâtir pour le projet Havenkwartier à Hasselt a été approuvé. Avec Chateau Real Estate, Matexi revalorisera les terrains autour du Kanaalkom en un nouveau quartier à part entière. Grâce à l'espace disponible, à la situation centrale et à la proximité du bassin fluvial, nous ferons du Blauwe Boulevard et du quartier du port un des quartiers les plus fascinants d'Hasselt. Le quartier du port prévoit 401 nouveaux logements et quelques magasins. Les places entre les immeubles auront chacune leur propre atmosphère et formeront un lien agréable avec le Quartier Heilig Hart et la Promenade.

A Varsenare près de Jabbeke, Matexi a obtenu le permis pour 270 logements. Le nouveau quartier résidentiel sera calme, mais central. En Flandre occidentale également, dans le Schaapsdreef à Courtrai, un permis a été obtenu pour 166

logements. Après le feed-back du quartier et de Natuurpunt en 2013, Matexi a adapté les plans. Deux bassins supplémentaires et un tampon vert y seront également aménagés.

A Vilvorde, la première phase de 4 Fontein en a reçu son permis. Ce quartier prévoit 950 nouveaux logements en différentes typologies, avec la création d'une nouvelle école, des bureaux et des magasins. Ce développement de quartier est une collaboration public-privé entre la ville de Vilvorde, Waterwegen en Zeekanaal NV, PSR Brownfield Developers et Matexi. Quatre conventions Brownfield ont été conclues pour la réalisation de ce projet. Le nouveau quartier se situe le long du canal maritime Bruxelles-Escout, près du centre animé de Vilvorde et du parc tranquille des 'Drie Fontein en'. La première phase compte 139 appartements.

A Alost, Matexi et Re-Vive développent ensemble 450 logements sur l'ancien site Tupperware. La première phase de 27 logements et 49 appartements autour d'un jardin intérieur a été autorisée début 2014.

Le site est quasiment totalement piétonnier. Outre les nombreuses zones vertes, des places avec des bancs, des jeux et des installations sportives seront aménagées. Le nouveau quartier s'appelle Pier Kornel et fait partie de la rénovation de grande ampleur de cette partie de la ville située autour de la Dendre et de la gare.

A Varsovie, la première phase de développement de quartier Kolska a obtenu son permis. La première phase compte 178 logements sur les 599 prévus au total. Matexi a également reçu un permis pour le projet Staffa à Varsovie. 104 appartements seront construits ici.

A Roeselare, des préparatifs ont été faits pour relier le nouveau quartier Het Laere au réseau de chauffage existant. Près de 30 ans après la mise en service du réseau de chauffage, une étape importante dans son développement est ainsi franchie. A terme, 1.250 logements à Roeselare seront chauffés par la chaleur résiduelle produite par l'incinération de déchets résiduels de l'incinérateur de MIRON Roeselare.



Le ring voisin autour de Lierre assure une liaison rapide entre Dungenhoef, Anvers et Malines, mais le site lui-même est piétonnier et forme de la sorte un énorme parc où l'interaction entre les habitants est essentielle.

Construction

En 2014, MATEXI a procédé à la réception de quelque 773 maisons et appartements, soit environ 6% de moins qu'en 2013. 626 de ces logements ont été réalisés via le développement de quartier et 147 logements via des contrats « clé sur porte ». La majorité des logements a été réceptionnée dans les provinces de Flandre occidentale, de Flandre orientale, du Brabant flamand et du Brabant wallon. Dans presque toutes les régions, des développements de quartier sont en cours. Dans le droit fil du nombre croissant de permis et des chiffres de vente en hausse, un nombre significativement plus important de chantiers a été entamé en 2014. Ces chantiers entraîneront une croissance de réceptions à partir de 2015.

En 2014, des travaux d'infrastructure sont en cours entre autres à Izegem, Kapellen, Boechout, Rocourt, Borgloon, Voeren, Anseremme, De Pinte, Sint-Niklaas, Zemst et Limal. A Roeselare par exemple, la construction des 66 premiers appartements de Het Laere a débuté. A Rocourt, la construction de la première phase de 26 appartements et 24 maisons a débuté. Dans 't Groen Kwartier à Anvers, la construction d'Arsenaal Zuid et des Parktorens a commencé et, à Bilzen, la deuxième phase de Meerheim a été entamée avec la construction de 49 appartements. Les travaux du projet Kouterdreef dans le centre de Gand ont également commencé. La stabilisation d'un mur extérieur historique, sous lequel des magasins et un parking sont construits, a produit des images impressionnantes. A Varsovie, les chantiers de la première phase à Kolska, Maszewska et Staffa ont débuté. Le premier projet en Pologne, Górcze 142, a été réceptionné.

L'année 2014 a également été marquée par un renforcement des normes énergétiques (E) en Flandre: pour les demandes de permis de bâtir à partir du 1er janvier 2014, la norme E légal ne peut être supérieure à E60. Les maisons et appartements MATEXI obtiennent souvent un résultat nettement meilleur. MATEXI peut compter sur son propre expert en énergie, qui a réalisé lui-même quelque 200 calculs PEB en 2014. Là encore, il s'agit pour nous d'une manière d'élargir nos connaissances propres.



Dans 't Groen Kwartier à Anvers, nous réunissons des lofts, des logements (parfois à louer) et des espaces socioculturels dans un nouvel écosystème animé.

Vente

En 2014, Matexi avait environ 170 quartiers en phase de commercialisation. Cette année, Matexi a vendu 1.085 maisons et appartements, une croissance de 29% par rapport à l'année précédente. Nous avons également vendu 160 terrains à bâtir libres.

Les entités opérationnelles dont les ventes ont connu les plus fortes croissances sont celles d'Anvers, du Limbourg, de Flandre occidentale et du Brabant flamand. L'entité opérationnelle de Varsovie que nous avons créée récemment peut se targuer d'un brillant résultat également.

Il est impossible de fournir un aperçu détaillé des ventes dans le présent rapport d'activités.

Les ventes ont débuté entre autre à Kapiteinstraat à Wondelgem, Kapittelstraat à Wieze, Vilsterbron à Borgloon, Hazelaarstraat à Izegem, Oudstrijdersstraat à Oelegem, Jan Frans Gellyncklaan à Hove et Tibeertstraat à Rekkem. A Neder-over-Heembeek, la vente de 22 appartements a débuté et, à Anderlecht, la vente de la première phase de Point West a également commencé. Matexi et son partenaire, Unicas, ont l'intention de construire ensemble quelque 600 logements. En 2014, la vente a également débuté à 4 Fonteynen à Vilvorde. Dans une première phase, 138 appartements sont mis en vente.

De nombreux projets ont été vendus dans leur totalité en 2014 : entre autres Rue de l'Eglise à Bierges, Waterstraat à Lauwe, Muizenberg à Waasmunster et Rue Grande à Maisières. Enfin, à Varsovie, le premier projet, Gorce 142, a été totalement vendu.

**NOS ACTIVITES
EN 2014**

Logement individuel

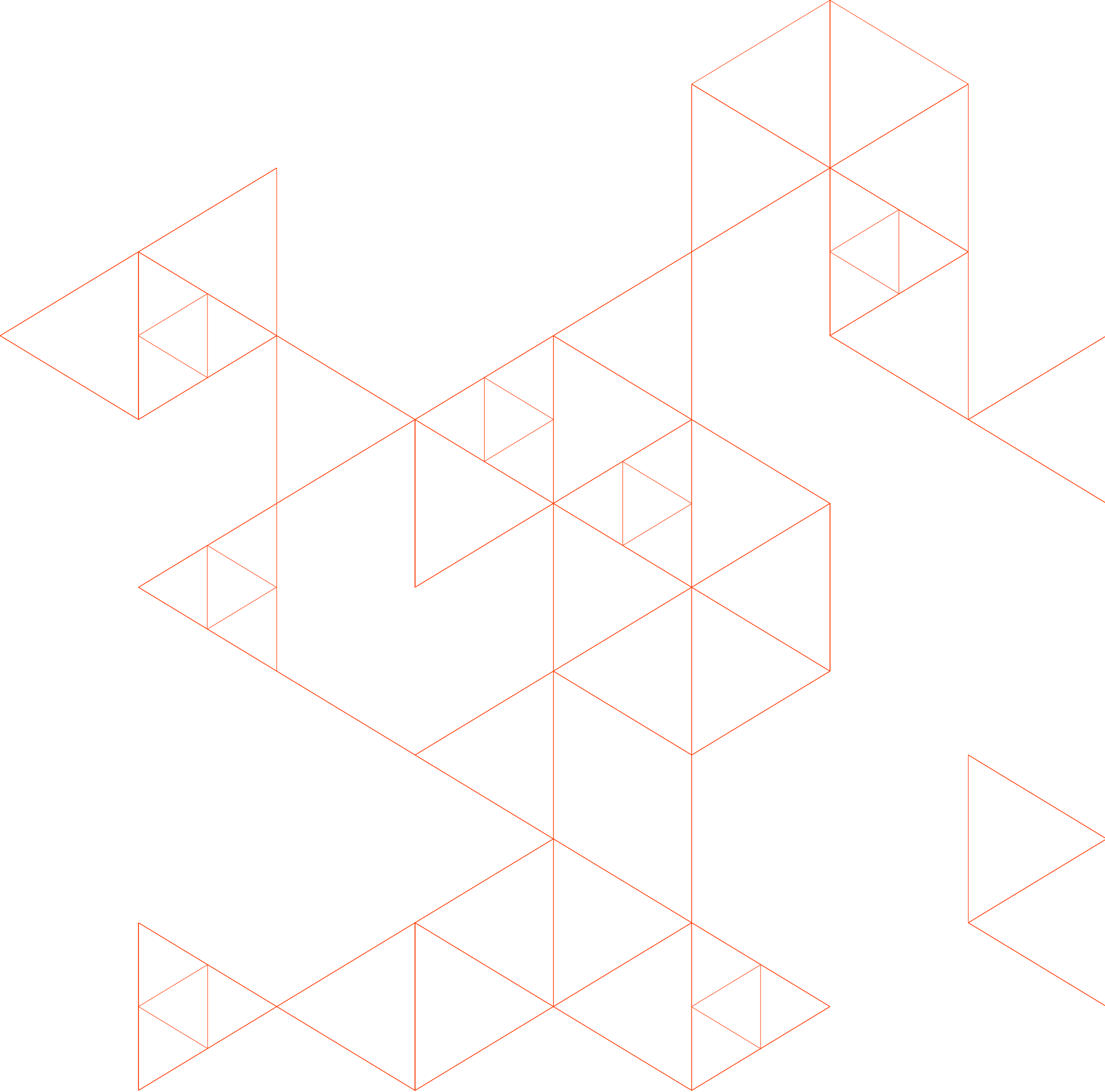
Sibomat est une entité opérationnelle distincte au sein de Matexi. L'entreprise est spécialisée dans la construction à ossature bois pour logements individuels et est depuis longtemps reconnue comme l'expert par excellence en construction éco-énergétique. Lors d'une enquête de Test-Achats, Sibomat a obtenu une note de 97 % en satisfaction de la clientèle, de loin le meilleur score pour une entreprise de construction et une belle reconnaissance pour leurs longues années d'implication et d'engagement.

L'année dernière, Sibomat a réceptionné 112 habitations destinées à des particuliers, 14 logements sociaux et 28 constructions destinées à des clients professionnels. A Wieze en Flandre orientale par exemple, 14 familles ont reçu la clé de leur logement social et, à Charleroi, Sibomat a participé à la construction de la nouvelle tour de police. Avec Connecterra, un pavillon d'accueil pour une réserve naturelle à Maasmechelen, a également été réalisé et réceptionné. A Zuienkerke, près de la côte belge, 49 nouvelles pavillons de vacances sont disponibles grâce à Sibomat. Un bâtiment à appartements tout en bois a enrichi le centre de Gand. Et à Zandhoven, nos collègues ont célébré la première réalisation avec parois CLT pour la construction de 6 logements sociaux.

Avec 97 % de clients satisfaits, il est encore possible de s'améliorer. Et c'est ce qu'ambitionne Sibomat. Ainsi, en 2014, Sibomat a amélioré l'efficacité de son département de réalisation de plans, des activités des chefs de projet et de chantier en investissant et en intégrant un nouveau système de calcul. Sibomat a également introduit un système de suivi de chantiers qui permet d'envoyer les remarques et commentaires directement du chantier à ses sous-traitants.

En outre, Sibomat promeut également la durabilité. C'est pourquoi, pour chaque projet, seul du bois certifié PEFC ou FSC est utilisé. Sibomat plante un nouveau bois à Ostende en collaboration avec l'association de protection de la nature BOS+. Le constructeur d'habitations à ossature bois a été désigné par la Vlaams Energieagentschap comme pionnier en construction quasi neutre en énergie. En 2014, le nombre d'habitations presque neutres en énergie a connu une croissance exponentielle.

Connecterra est la principale porte d'accès du parc national de la Haute Campine. Sibomat a construit trois pavillons pour l'accueil des visiteurs avec le plus grand soin.



QUARTIERS A L'ETRANGER

QUARTIER CONTEMPORAIN ARKADIEN ASPERG

Matexi s'inspire et reste proche
des quartiers historiques
et contemporains qui cadrent
notre vision.



QUARTIERS A L'ETRANGER

Arkadien Asperg à Asperg

Stuttgart est le berceau de Porsche et Mercedes-Benz. Depuis 2002, la ville du diesel et de l'essence est également le port d'attache d'Arkadien Asperg, un secteur où l'eau est le carburant de tout un quartier.

Ainsi, les toits toscans des appartements et des rangées de maisons ne sont pas seulement décoratifs. Ils recueillent l'eau de pluie pour son utilisation commune. Grâce à des gouttières soigneusement intégrées et à des constructions ludiques, l'eau décrit des méandres jusqu'à un réservoir central pour l'irrigation des jardins et les chasses d'eau. Outre ce réservoir, le parking souterrain a permis l'aménagement d'une place centrale où les enfants peuvent jouer en toute sécurité.

Le long de l'eau, de nombreux parterres, arbres et aires de jeux s'épanouissent. Ces espaces publics sont étroitement liés aux logements et leur servent d'extension. De cette façon, l'eau alimente et relie toute la communauté. Les arbres dans les rues contribuent également à une circulation plus calme.

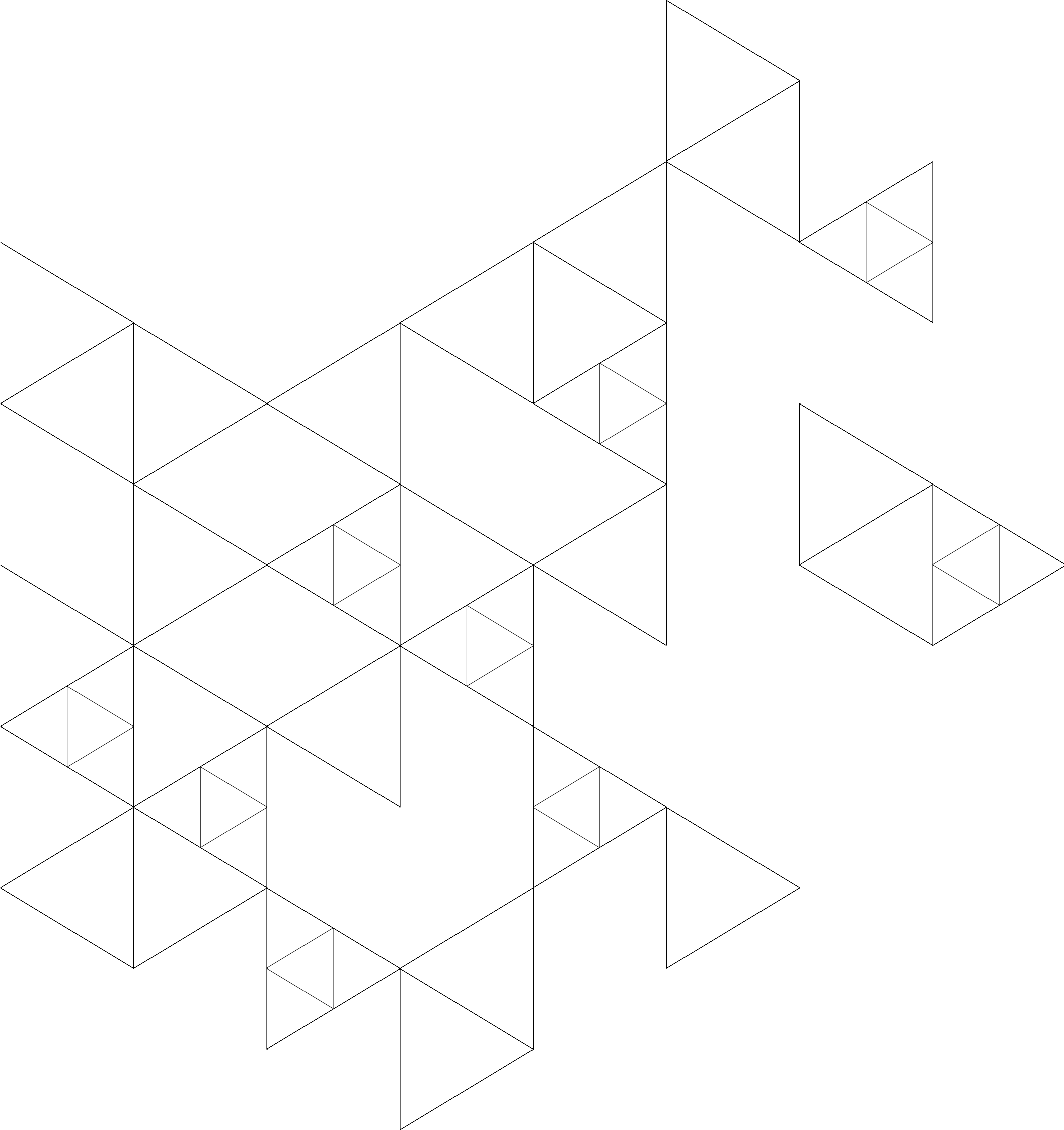


Après la pluie vient le beau temps et les habitants d'Arkadien Asperg en profitent davantage grâce aux nombreux panneaux solaires. Ce quartier aspire avec succès à une harmonie optimale avec la nature et avec les hommes. Ce lotissement urbain de 84 logements partagés et individuels forme un mélange équilibré de petites et grandes familles. L'architecture

ingénieuse qui prête une attention particulière à la cohérence des matériaux et des couleurs crée à son tour un équilibre visuel.

En 2003, Arkadien Asperg a reçu le Real Estate Award allemand pour l'immobilier.





**NOS PARTIES
PRENANTES**

Nos clients

Matexi aspire à pouvoir proposer à ses clients, en toute confiance, une habitation à leur goût, dans un environnement où ils se reconnaîtront et qui concorde bien avec leurs attentes dans la vie. Une habitation de qualité fiable, qui maximise le potentiel de chaque budget et dont la valeur, grâce à une conception durable et à la finition de haute qualité, reste également garantie.

Sur une période de 70 ans, Matexi a acquis une solide réputation auprès de plus de 34.000 familles. C'est cette réputation qui constitue l'un de nos principaux atouts – en marge de nos projets de qualité, de nos finances saines et de notre gestion exemplaire des ressources humaines – pour assurer à notre organisation un avenir serein. Matexi accorde donc une attention particulière à sa réputation. L'enthousiasme inébranlable des clients nous incite par ailleurs constamment à améliorer la qualité et la diversité de notre offre afin de combler leurs attentes, voire les dépasser.

“
Chez Matexi, le suivi du processus de construction est un processus d'excellence. C'est ce qui fait la différence entre une bonne entreprise de construction et une excellente entreprise de construction.
“

Patrick D.,
Spechtenberg,
Woluwe-Saint-Etienne

Nous sommes conscients que nous devons une part considérable de notre succès au grand enthousiasme de notre clientèle. Depuis de nombreuses années, nous mesurons la satisfaction de nos clients et depuis 2008, nous confions à un bureau externe le soin de mesurer la satisfaction de nos clients selon une méthode uniforme. Outre un feed-back détaillé sur plus de 25 éléments des moments de contact de la clientèle (customer touch points), ils enquêtent chez nos clients et mesurent leurs satisfaction générale sur une échelle de 1 à 10. A partir d'une note de 7/10, nous considérons le client comme satisfait et, à partir d'une note de 9/10, nous le considérons comme enthousiaste. Nous supposons que les clients enthousiastes ont non seulement un lien rationnel, mais également un lien émotionnel avec notre entreprise. Les clients enthousiastes sont loyaux et recommanderont activement Matexi à leurs amis et à leur famille.

Le taux de participation des clients à l'enquête de satisfaction est remarquablement élevé : plus de 90% estiment qu'il vaut la peine de nous donner leur feed-back.

Depuis 2008, nous intégrons les scores de la satisfaction client dans les différents critères d'évaluation pour l'octroi d'un bonus collectif à tous les employés. De cette manière, nous entendons souligner l'importance de l'orientation client en tant que l'une des quatre valeurs de l'entreprise.

“
En tant que client, vous pouvez toujours vous adresser au chef de projet de Matexi. En cas de problèmes, ils s'en occupent rapidement.
“

Jo D.,
Ellestraat,
Zwevegem



POURCENTAGE DU NOMBRE DE CLIENTS AVEC UN SCORE DE SATISFACTION DE 7 OU PLUS :

	Total
2009	87,30 %
2010	89,74 %
2011	87,17 %
2012	88,87 %
2013	85,86 %
2014	85,19 %

Les critères principaux de la satisfaction de nos clients sont un suivi précis et fiable, le bon contact avec les collaborateurs, la bonne coopération au cours du processus de construction et la qualité de l'exécution. De nombreux clients ont mentionné explicitement « construire sans souci » comme meilleur atout.

Matexi analyse la satisfaction client par phase de projet, par business unit et par type de produit. Si un client suggère des éléments d'amélioration, nous les étudions et - dans la mesure du possible - nous les mettons en œuvre. Nous ne cessons de cette façon de contribuer à notre réputation. Et cela porte ses fruits : une recommandation faite par des amis ou la famille est l'une des façons les plus courantes pour nos clients, d'entrer en contact avec Matexi.

“ Chez Matexi, la connaissance approfondie du métier lors de l'exécution des travaux est frappante. On remarque que l'entreprise a accumulé des années d'expérience dans le secteur.

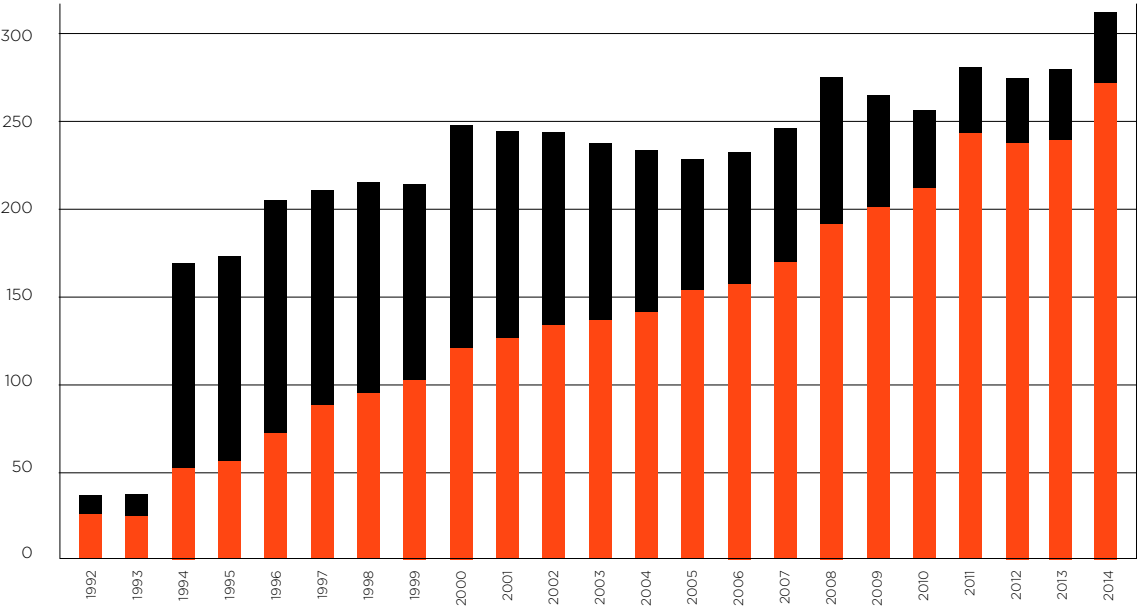
“
Lien V.,
Meierie,
Desselgem



NOS PARTIES
PRENANTES

Nos collaborateurs

Le succès de Matexi est également celui de ses collaborateurs, tous des professionnels motivés et qualifiés, capables de convertir leur savoir-faire en solutions offrant une valeur ajoutée évidente à chaque client. Dans un cadre de «caring meritocracy», Matexi leur offre l'opportunité de construire une brillante carrière en adoptant l'attitude adéquate. Comme leurs convictions et leurs réalisations définissent et définiront le mode de vie des gens, Matexi recherche un profil précis lors du recrutement de nouveaux collaborateurs : des personnes intelligentes, motivées et chaleureuses capables de travailler en équipe. Des personnes intègres et honnêtes, qui accordent la priorité au client et qui ont la passion des quartiers; des personnes qui veulent de tout cœur contribuer à construire l'habitat de demain. Leur expérience et leur savoir-faire garantissent la qualité que nos clients apprécient à leur juste valeur.



ouvriers
employés

Matexi est une entreprise de la connaissance

En 2014, Matexi a franchi le cap des 300 collaborateurs : à l’heure actuelle, Matexi emploie 312 personnes au total.

Le tableau ci-dessous montre la répartition sociologique des collaborateurs de Matexi. Dans les proportions régionales, nous constatons une augmentation du nombre de collaborateurs en Flandre et en Pologne par rapport aux autres régions.

	2011		2012		2013		2014	
% Femmes - Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes
	29%	71%	31%	69%	32%	68%	36%	64%
Lieu d'occupation								
Flandre	87%		84%		79%		80%	
Bruxelles	3%		3%		5%		3%	
Wallonie	8%		10%		12%		10%	
Varsovie	2%		3%		3%		5%	
GD Luxembourg	0%		0%		1%		1%	
Types de contrats								
Ouvriers	12%		12%		12%		11%	
Employés	88%		88%		88%		89%	
Durée déterminée	0,5%		0,5%		2%		2%	
Durée indéterminée	99,5%		99,5%		98%		98%	

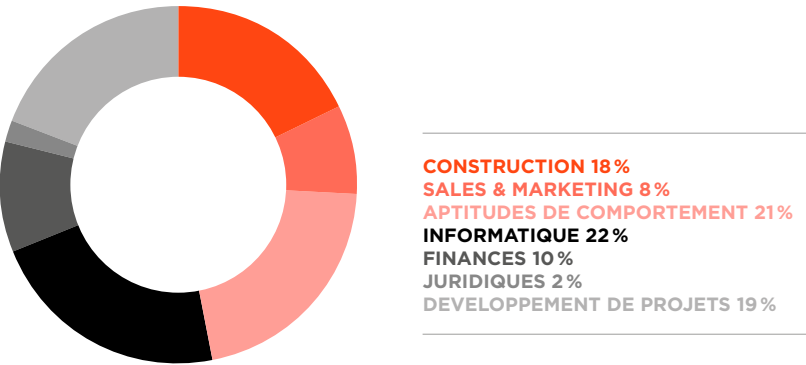
La répartition fonctionnelle du personnel de Matexi est la suivante : 12% travaillent à des postes d'acquisition et de développement, 39% à des postes de construction et 15% à des postes de vente. En outre, 34% des collaborateurs de Matexi ont un rôle dans l'un des processus de support, soit une augmentation de 3% par rapport à 2013. Nous avons en effet recruté plusieurs collaborateurs pour la mise en œuvre d'un logiciel de gestion intégré.

Formation

Matexi est une entreprise de la connaissance. C'est la raison pour laquelle l'expertise et l'acquisition de connaissances par nos collaborateurs sont essentielles. Une politique de développement axée sur les résultats commence par une évaluation correcte des besoins. C'est la raison pour laquelle nous organisons des entretiens de fonctionnement et nous déterminons, d'un commun accord, les domaines où nos collaborateurs peuvent évoluer afin d'offrir un service et des résultats encore meilleurs. L'augmentation de ces entretiens de fonctionnement au fil des ans souligne l'importance que nous attachons au développement. Matexi aspire à ce que chaque collaborateur participe à un tel entretien. En 2014, tel était le cas.

Le développement des collaborateurs ne passe pas uniquement par les formations classiques. Nous misons en effet de plus en plus sur différentes méthodes : lecture, coaching, réalisation de projets et réseaux d'apprentissage. Le schéma ci-dessous reflète déjà le nombre d'heures de formation que chaque collaborateur suit en moyenne et le nombre de trajets d'accompagnement individuels initiés. Parallèlement à cela, le graphique illustre la répartition des formations entre les différents domaines de connaissances.

Formation	2011	2012	2013	2014
Nombre moyen d'heures de formation	54 h	43 h	59 h	52 h
Ouvriers	20 h	16 h	16 h	30 h
Employés	60 h	47 h	67 h	56 h
Nombre de trajets individuels d'accompagnement	18	16	19	24



Rotation du personnel

Selon des statistiques de l’ONSS, l’année 2014 a été caractérisée à l’échelle nationale par une légère augmentation de l’emploi (0,01%). Cependant, le taux d’emploi est toujours en-deçà du niveau de 2010. Matexi demeure - avec un nombre croissant de collaborateurs, tant en Belgique qu’au niveau international - une entreprise en pleine expansion.

Le pourcentage élevé de jeunes et de collaborateurs de plus de 50 ans qui ont été recrutés chez Matexi, deux catégories d’âge qui éprouvent encore des difficultés sur le marché du travail actuel, est frappant. Nous voyons aussi un remarquable équilibre dans le recrutement d’hommes et de femmes. Matexi contribue de cette manière à stimuler la diversité au sein de l’entreprise en 2014 également.

	2011		2012		2013		2014	
Nouveaux collaborateurs	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes
% Femmes - Hommes	30%	70%	16%	84%	27%	73%	47%	53%
Age								
<30j	34%		36%		27%		29%	
30-40	34%		31%		32%		39%	
40-50	18%		20%		19%		17%	
>50	14%		13%		22%		15%	
Lieu d'occupation								
Flandre	75%		73%		61%		64%	
Bruxelles	2%		2%		10%		8%	
Wallonie	18%		13%		23%		9%	
Varsovie	5%		11%		5%		16%	
GD Luxembourg	0%		0%		1%		3%	
% Départs	13%		24%		22%		10%	

“Grâce à l’ambiance de travail agréable et aux collègues sympas, je me sens chaque jour ‘Bienvenue au travail’.

“Charlotte Taelman, Chef de projet en Flandre orientale

Engagement de personnel

Depuis 2007, Matexi mesure aussi la satisfaction du personnel dans le cadre d’une enquête indépendante sur la base d’une méthodologie externe reconnue. Lors des enquêtes précédentes (en 2007, 2009 et 2011), Matexi a toujours dépassé la moyenne belge.

En 2014, il a été décidé de revoir le dispositif de mesures de la satisfaction du personnel. Nous avons non seulement mesuré la satisfaction (unilatéralement : que pense le collaborateur de Matexi), mais également l’engagement du personnel a été sondé (bilatéralement : quel est l’engagement du personnel envers Matexi).

Nous avons obtenu trois scores : un pour le travail et l’organisation (comparable à la satisfaction du personnel), un pour les prestations et un dernier pour la qualité. Pour Matexi, chacun de ces scores est significativement plus élevé que l’indice de référence belge.

Travail & Organisation	7,37 (6,53 benchmark)
Performance	8,22 (7,19 benchmark)
Excellence	7,97 (6,85 benchmark)

“Chez Matexi, le développement des collaborateurs n’est pas une promesse en l’air. Des formations internes sont organisées, des réseaux d’apprentissage sont établis et il y a la possibilité de suivre des formations à l’extérieur. Intéressant et motivant!

“Lieven Impens, Expert technique, CC Technics



Diversité

Matexi est un acteur socialement responsable. Outre les employés hautement qualifiés que nous engageons en notre qualité d'entreprise de connaissances, nous menons des actions en faveur de groupes de personnes moins favorisés. Il s'agit de personnes peu qualifiées, de chômeurs de longue durée, de personnes d'origine allochtone, d'ex-détenus, des sans-emplois de plus de 50 ans et de personnes présentant un handicap au travail. Ces groupes éprouvent dans l'économie régulière des difficultés à se voir offrir leur chance et à décrocher un emploi.

En sa qualité d'entreprise d'insertion agréée, Matexi prend ses responsabilités au sein de la société. Depuis 2012, plusieurs collaborateurs issus de ces groupes moins favorisés travaillent au sein de l'entreprise. Matexi a une vision claire à l'égard de cette activité particulière et durable et a, pour ce faire, élaboré une politique spécifique, tant pour les tâches que pour l'encadrement.

Les tâches personnalisées de ces collaborateurs concernent l'entretien des chantiers et des parcelles, le nettoyage des habitations avant la réception ainsi que d'autres tâches logistiques telles que les réparations mineures, les déménagements internes, le soutien lors d'événements...

Nous sommes par ailleurs convaincus qu'il ne suffit pas d'offrir uniquement de l'emploi. L'occupation durable nécessite en effet, que le collaborateur se sente bien sur son lieu de travail. Les difficultés auxquelles sont confrontés ces collaborateurs sont très diverses et souvent insurmontables sans aide externe.

C'est la raison pour laquelle nous travaillons en étroite collaboration avec les assistants sociaux régionaux pour apporter un soutien à nos collaborateurs, ceci par le biais d'une approche personnalisée.

La structure de notre entreprise et sa taille permettent de leur offrir l'encadrement intensif qui leur est nécessaire. Nous pouvons compter sur une politique d'accueil adaptée, un coaching sur le lieu de travail, des entretiens de fonctionnement et des formations sur mesure. Les équipes sont de petites tailles et toujours encadrées par un responsable qui, en marge des aspects inhérents au travail, intervient également en cas d'autres difficultés, questions ou soucis.

Grâce à leurs tâches variées, ces collaborateurs rencontrent nombre de leurs collègues au sein de l'entreprise. Ils engrangent davantage de reconnaissance pour leur travail, ce qui améliore leur « image de soi » et leur « confiance en soi ».

La première équipe pour la Flandre orientale et la Flandre occidentale a été créée en 2012 à Waregem. En 2013, un deuxième groupe pour la Wallonie a été créé à Nivelles. En 2014, une troisième équipe a pris place à Vilvorde.

Anti-discrimination

Matexi examine, chaque année, les cas de discrimination ou de comportements abusifs. En 2012, nous avons enregistré un seul incident qui nous a poussés à prendre les mesures adéquates. Depuis, aucun nouvel incident n'a été enregistré.

Riverains et autorités locales

Les cadres de vie créés par Matexi constituent une valeur ajoutée pour les riverains et la communauté locale. Nos clients recherchent non seulement une habitation de qualité, mais aussi un environnement où ils peuvent vivre de manière engagée, travailler, faire leurs courses et se détendre. C'est la raison pour laquelle nous travaillons dès le premier jour en étroite collaboration avec toutes les parties concernées. Nos réalisations sont parfaitement intégrées dans le tissu local et dans l'espace disponible, ce qui contribue à l'environnement direct.

Toutes les unités opérationnelles de Matexi consacrent une attention particulière à la qualité des contacts et à une collaboration constructive avec les administrations locales. En concertation permanente avec les mandataires et fonctionnaires concernés, notre ambition est de créer des environnements attrayants qui répondent aux besoins locaux. De façon continue, nous échangeons nos connaissances et notre expérience avec les autorités locales. En 2014, tout comme en 2013, Matexi a organisé deux séances de petit-déjeuner destinées aux autorités locales sur le thème de «Promoteurs immobiliers et espace public: une opération équitable». Matexi a de la sorte engagé le dialogue avec les responsables locaux de projets de logements, tant mandataires que fonctionnaires, en abordant tous les aspects du développement du projet. Par ailleurs, en octobre, Matexi était partenaire du Trefdag de l'Association des villes et communes de Flandres.

Matexi a mandaté le bureau d'études de marché Ipsos pour la réalisation d'une enquête de l'opinion des Belges sur le thème de «l'habitat partagé». Le résultat tente à prouver que la première réaction traduit le scepticisme chez tout le monde, quelle que soit la tranche d'âge, la classe sociale, la région ou la situation de logement. Mais à la lecture détaillé

des chiffres, nous observons plus d'enthousiasme que la première réaction de réticence ne le laisserait entendre. Par exemple, partager un jardin communautaire ne pose aucun problème à 67% des personnes, pour autant qu'elles disposent également d'un jardin privé. Deux tiers (65%) des personnes interrogées indiquent bien connaître leurs voisins et 60% prêtent des outils et du matériel, ou sont disposés à le faire.

L'aspect contraignant du partage de l'habitation avec d'autres constitue donc clairement un obstacle. Toutefois, le caractère alternatif est trop marqué et donne l'impression de devoir abandonner toute vie privée. Ce qui n'est cependant pas forcément le cas. Les Belges sont ouverts à des formes alternatives de cohabitation, pour autant qu'elles tiennent compte de leurs sensibilités.

Grâce à nos activités, nous apportons notre concours à l'économie locale. Matexi cherche notamment, via ses entités opérationnelles, à collaborer au maximum avec des entrepreneurs actifs à proximité des quartiers que nous développons.

En 2014, Matexi a investi 143,7 millions EUR dans les développements de quartiers (acquisition et construction). De la sorte, notre entreprise maintient chaque jour environ 2.500 personnes en activité dans le secteur de la construction.

“

Grâce à la concertation avec tous les partenaires concernés par un projet spécifique, Matexi crée des quartiers chaleureux.

“

Luc Verhulst, Tamise, secrétaire communal

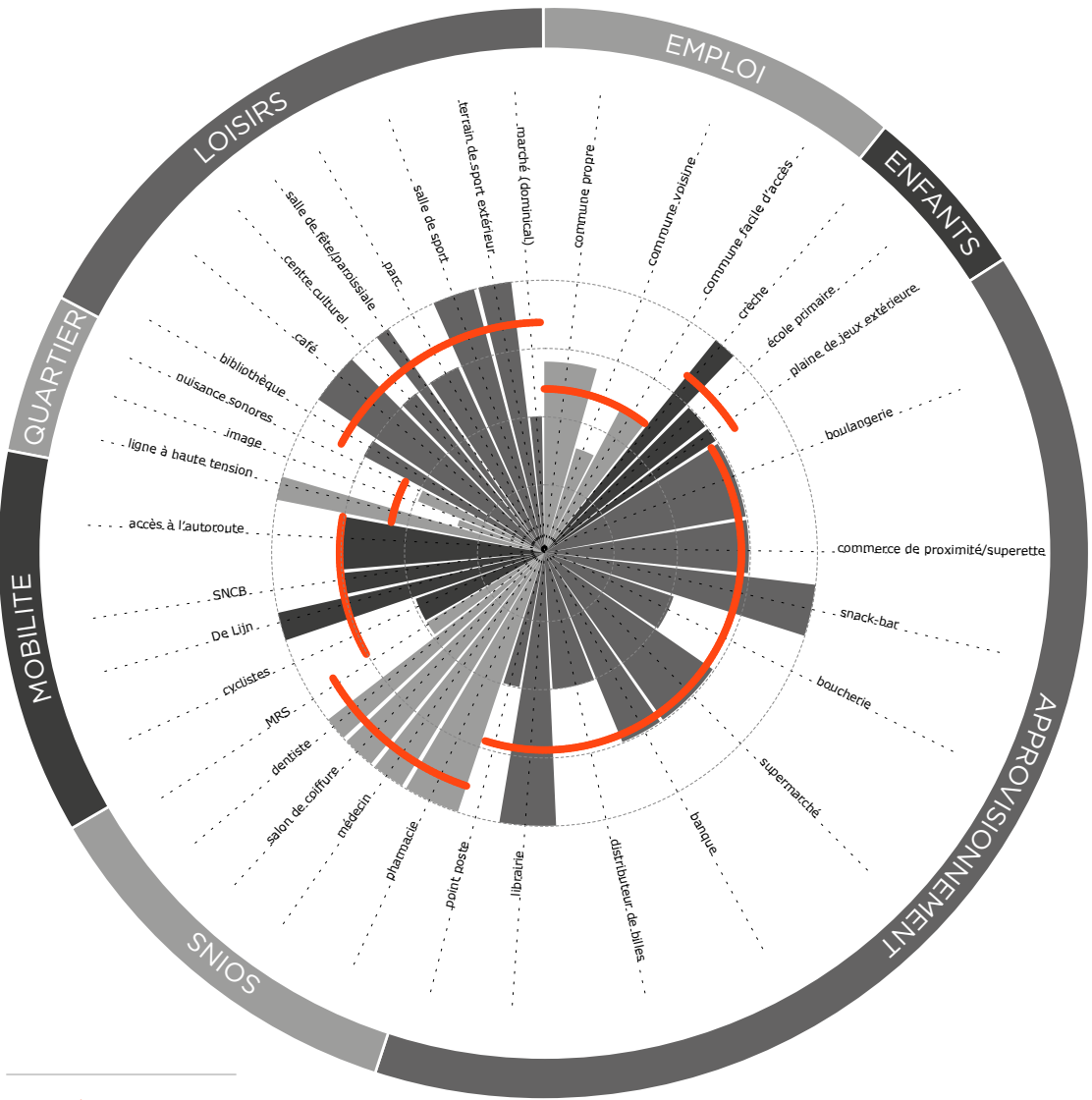
En 2014, Matexi a investi 20,4 millions d'euros en travaux d'infrastructure tels que des travaux de voiries, l'aménagement d'égouts et la création de parcs. Ces réalisations sont généralement cédées gratuitement aux communes dans lesquelles ces quartiers sont développés.

Matexi a développé une vision à long terme et opte pour le développement dans des localisations bien étudié. Les habitants s'installent dans un cadre bien pensé: mobilité, durabilité, interaction avec l'environnement, mais aussi présence de services indispensables à la vie quotidienne. Nous affinions sans relâche notre méthodologie destinée à évaluer les sites de quartiers potentiels sur la base des services environnants. Nous évaluons de la sorte la manière dont nos plans complètent ou renforcent l'offre déjà présente. Conscients de l'impact considérable qu'elles ont sur la mobilité et la création d'une cohésion de voisinage, nous attachons énormément d'importance à la présence de fonctions de support dans le quartier.



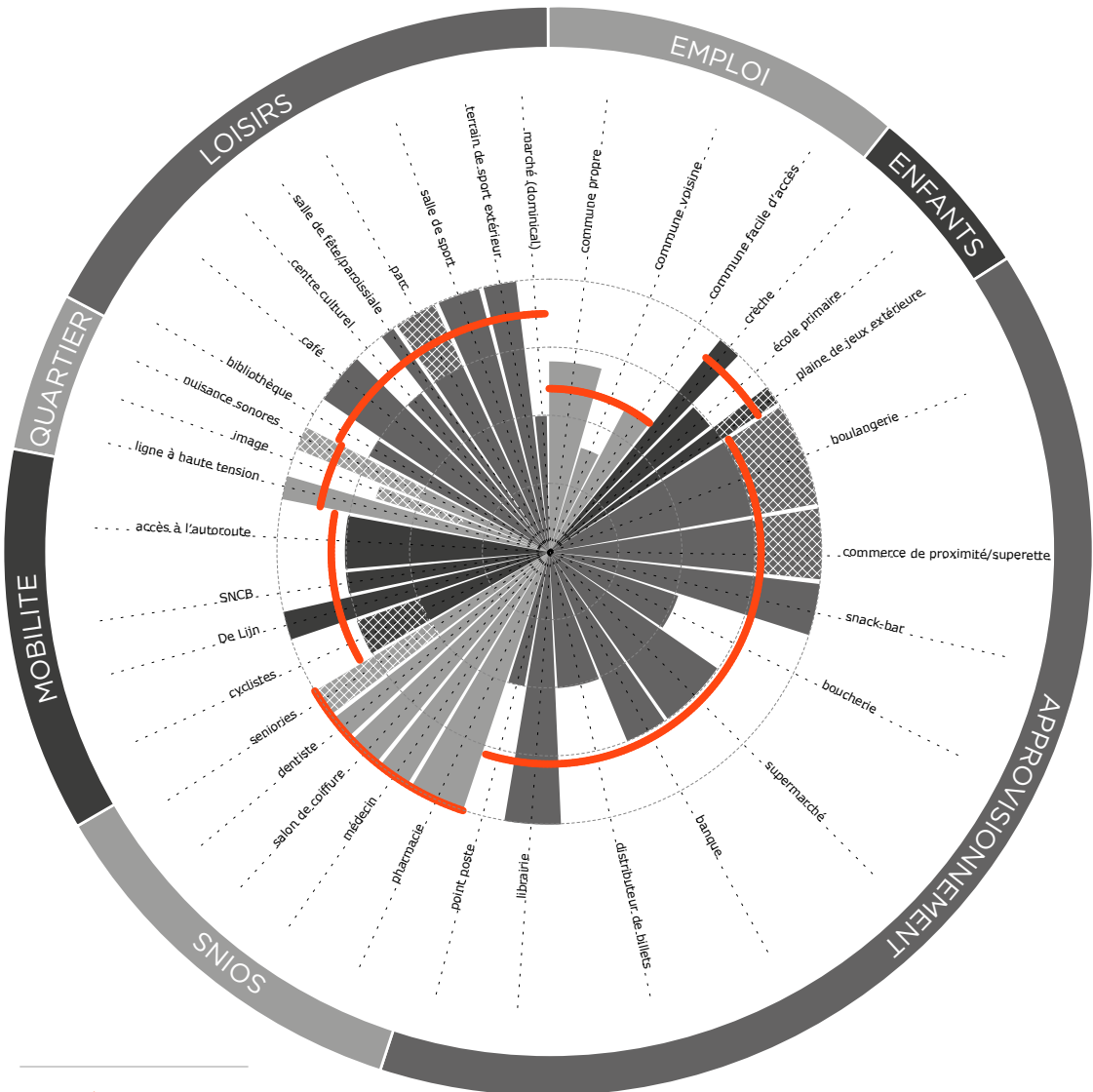
Sur l'ancien site de la
Sucrerie de Genappe, la
durabilité occupe une place
centrale avec le développement du
quartier I-Dyle, une zone verte comptant
300 appartements et maisons à haute
performance énergétique.

Analyse de quartier



Baromètre de quartier
Alost – Pier Kornel
avant acquisition

Dans une perspective à long terme, Matexi mise sur le développement aux bons endroits. Les habitants s'installent dans un cadre bien pensé: mobilité, interaction avec l'environnement, mais aussi présence de services indispensables à la vie quotidienne.



Baromètre de quartier
Alost – Pier Kornel
après réalisation

Pour terminer, nous avons amélioré notre méthodologie élaborée en 2012 destinée à évaluer les sites de quartiers potentiels sur base des services environnants. Cet outil permet d'évaluer l'offre existante de services alentours et la mesure dans laquelle notre projet la complète ou la renforce. Nous attachons beaucoup d'importance à la présence d'éléments renforçant la qualité des quartiers puisque ceux-ci ont un grand impact sur la mobilité et la cohésion sociale.

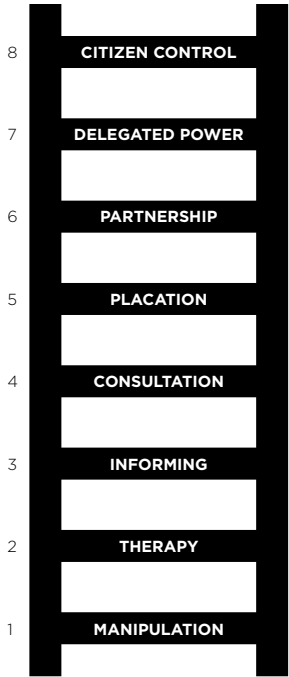
Processus participatifs

Le meilleur moyen de renforcer les relations complexes entre la communauté et Matexi est d'opter pour un dialogue ouvert et permanent avec les différents interlocuteurs impliqués dans le développement de projets.

Une échelle de participation indique schématiquement le degré d'interactivité. En 1969, Sherry Arnstein a conçu une échelle de participation à huit échelons. A cet égard, elle a utilisé comme élément central le fait de savoir s'il y a redistribution ou non du pouvoir. Ceux qui disposent du pouvoir, le cèdent-ils en partie aux citoyens individuels. La participation active signifie que chaque citoyen peut 'participer' au façonnage de la société. Afin de donner au citoyen davantage d'occasions structurelles d'influencer la politique, sa position et ses compétences sont développées et soutenues.

Plus on se situe bas sur l'échelle, moins il est question de participation, indique Arnstein. Les deux échelons inférieurs concernent ce qu'Arnstein appelle la « non-participation ». Ils permettent aux décideurs de rééduquer les citoyens, plutôt que de les faire vraiment participer à l'élaboration d'un plan. Les troisième, quatrième et cinquième échelons sont dénommés « tokenisme », ce qui offre aux citoyens la possibilité d'entendre et d'être entendus. Les moyens continuent toutefois de faire défaut. Sur le cinquième échelon, on peut aussi formuler des conseils, mais la décision finale incombe toujours aux initiateurs. A partir de l'échelon six, les citoyens ont la possibilité de se mettre dans une position de négociation avec les initiateurs. Aux septième et huitième niveaux, les citoyens se voient attribuer la plus grande part dans la décision.

Le modèle d'Arnstein a été complété et modifié par divers auteurs (par exemple, le modèle d'Edelenbos et Monnikhof de 2001). En conséquence, il existe actuellement plusieurs variantes.



“

Construire pour le quartier signifie dans le même temps construire avec le quartier. Pour moi, l'approche de Matexi est rafraîchissante, ouverte et inspirée par la volonté d'écouter.

“

Mat Steyvers, Topos,
Prise en charge des processus participatifs

Les cadres de vie créés par Matexi constituent une valeur ajoutée pour les riverains et la communauté locale. Un développement de quartier est dès lors un processus où de nombreuses parties prenantes sont impliquées : les riverains, les futurs habitants, les futurs utilisateurs du domaine public, l'administration locale, les groupes d'intérêt, etc. Matexi estime important d'initier au moment adéquat, durant le processus de développement, un dialogue ouvert avec les bonnes personnes. Nous voulons apprécier le quartier comme il se doit et l'impliquer dans le processus de développement. C'est la raison pour laquelle nous essayons dès le premier jour de travailler en étroite collaboration avec toutes les parties concernées et impliquées. Nous aboutissons ainsi à un plan soutenu plus largement et nous parvenons à intégrer de manière optimale nos réalisations dans le tissu local. De cette manière elles profitent également à l'environnement immédiat. 'Bienvenue chez vous', c'est aussi cela. La manière dont nous impliquons tous les intervenants dans le processus de développement dépend du type de développement de quartier et du profil de l'intervenant. Les pouvoirs publics et les riverains ont un rôle à jouer dans la planification. Nous prévoyons un moment de concertation spécifique que nous choisissons en fonction du groupe-cible et de la situation : une réunion de lancement, une journée thématique, un atelier de conception ouvert ou fermé, une structure de concertation régulière, une structure de validation, une cellule de qualité, une soirée d'information et enfin une « charrette ». Grâce à cette méthodologie, nous pouvons parler de « coproduction » ou de « cocréation ».

Depuis 1998, Matexi a organisé ces processus de « charrette » plus de vingt fois pour des développements de quartier complexes. Il s'agit d'un vaste processus de participation intensif qui

alterne la recherche d'informations, la réflexion et l'évaluation. Une étude approfondie est suivie de plusieurs jours d'ateliers de conception sur site. Ces processus sont exigeants, mais Matexi y voit un investissement durable. Depuis 2011, le processus de la « charrette » est plus progressif, ce qui permet d'encore mieux l'intégrer dans les processus d'aménagement du territoire. De cette manière, il nous devient possible d'anticiper et de faire évoluer les conceptions.

APERÇU DES PROCESSUS DE « CHARRETTE »

1997	Knokke – Heulebrug
1998	Oostkamp – Fabiolalaan
1999	Zottegem (Godveerdegem) – De Lelie
2001	Nivelles – Campagne du Petit Baulers
2002	Sint-Martens-Latem – Hooglatem
2003	Turnhout – Melkhoeck
2004	Vivegnis – Rue Fût-Voie
2004	Péronnes-lez-Binche – Chaussée Brunehaut
2004	Liège – La Chartreuse
2004	Bouge – Rue de la Poteresse
2006	De Pinte – Moerkensheide
2007	Waremmе – Site de l'ancienne sucrerie
2007	Tawern – Plateau 27
2008	Evergem – Droogte
2009	Izegem – Wallemote
2009	Tawern – Plateau 27
2010	Péronnes-lez-Binche – Chaussée Brunehaut
2010	Overpelt – Zuid
2011	Liège – Bavière
2011	Waremmе – Site de l'ancienne sucrerie
2012	Saint-Nicolas – Rue des Noyers
2013	Kortrijk – Vetex
2013	Ath – Rue des Sports
2013	Genappe – l-Dyle

Matexi est actif dans 334 communes.



Les Nieuwe Molens le long du canal de Bruges font place à des lofts, des maisons et des appartements d’une part et un espace public vert d’autre part, une bouffée d’air frais pour tout le quartier.

- Aalst
 - Aarsele
 - Aartrijke
 - Aartselaar
 - Adinkerke
 - Amay
 - Andenne
 - Anderlecht
 - Anderlues
 - Anhée
 - Ans
 - Anseremme
 - Antwerpen
 - Arendonk
 - Arlon
 - Asse
 - Assenede
 - Astene
 - Ath
 - Attert
 - Audergem
 - Balen
 - Bastogne
 - Beaufays
 - Beauraing
 - Beernem
 - Beerse
 - Beignée
 - Bellegem
 - Belsele
 - Berchem-Sainte-Agathe
 - Bérismenil
 - Berlare
 - Beveren-Waas
 - Beverlo
 - Beyne-Heusay
 - Bierges
 - Bilzen
 - Blégny
 - Boechout
 - Boom
 - Boortmeerbeek
 - Borgloon
 - Borsbeek
 - Bouffloulx
 - Bouge
 - Braine-l'Alleud
 - Brecht
 - Bree
 - Broechem
 - Brugge
 - Brussel/Bruxelles
 - Buggenhout
 - Chastre
 - Chaudfontaine
 - Chênée
 - Comblain
 - Court-Saint-Etienne
 - Cuesmes
 - Dave
 - De Klinge
 - De Pinte
 - Deinze
 - Desselgem
 - Destelbergen
 - Deurle
 - Deurne
 - Diekirch
- Dilbeek
 - Dilsen-Stokkem
 - Dottignies
 - Drogenbos
 - Drongen
 - Duinbergen
 - Ecaussinnes
 - Edegem
 - Eke
 - Embourg
 - Emines
 - Eppegem
 - Erembodegem
 - Erpent
 - Ertvelde
 - Esch
 - Esneux
 - Essen
 - Eupen
 - Evere
 - Evergem
 - Flémalle
 - Fleron
 - Franière
 - Forest
 - Geel
 - Gembloux
 - Genappe
 - Genk
 - Gent
 - Genva
 - Gilly
 - Godveerdegem
 - Grâce Hollogne
 - Grembergen
 - Grez-Doiceau
 - Grimbergen
 - Grivegnée
 - Haaltert
 - Halle
 - Ham
 - Hamois
 - Haren
 - Hasselt
 - Heers
 - Heist-op-den-Berg
 - Hensies
 - Herent
 - Herentals
 - Herk-De-Stad
 - Hermalle-sous-Argenteau
 - Herzele
 - Heule
 - Heusden-Zolder
 - Hillegem
 - Hoboken
 - Hooglede
 - Hornu
 - Hotton
 - Houtem
 - Houthalen
 - Hove
 - Hubermont
 - Huldenberg
 - Huy
 - Imde
 - Ingelmunster
 - Ittre
- Izegem
 - Jabbeke
 - Jemeppe
 - Jette
 - Jodoigne
 - Joncret
 - Kapellen
 - Kasterlee
 - Kessel-Lo
 - Knokke
 - Koekelberg
 - Koksijde
 - Koningslo
 - Kontich
 - Kooigem
 - Koolkerke
 - Kortenaeken
 - Kortrijk
 - Kraainem
 - Kruibeke
 - Kuurne
 - La Hulpe
 - La Louvière
 - Lanaken
 - Landegem
 - Landen
 - Lasne
 - Lauwe
 - Lebbeke
 - Lembeek
 - Leopoldsburg
 - Les Fossés
 - Leudelange
 - Leuven
 - Lichtervelde
 - Liège
 - Lier
 - Lillois
 - Limal
 - Limbourg
 - Limelette
 - Lint
 - Lochristie
 - Lokeren
 - Lommel
 - Londerzeel
 - Lummen
 - Maarkedal
 - Maaseik
 - Machelen
 - Maisières
 - Maldegem
 - Malmedy
 - Marchienne-au-Pont
 - Marchin
 - Marcinelle
 - Marcq-Enghien
 - Mehaigne
 - Meise
 - Melle
 - Melsele
 - Membach
 - Menen
 - Merchtem
 - Merelbeke
 - Meslin-l'Eveque
 - Messancy
 - Middelkerke
- Modave
 - Moerkerke
 - Mons
 - Montigny-Le-Tilleul
 - Mont-Saint-Guibert
 - Moorsele
 - Namur
 - Nazareth
 - Nederokkerzeel
 - Neder-Over-Heembeek
 - Nieuwerkerken
 - Ninove
 - Nivelles
 - Oelegem
 - Olsene
 - Oostakker
 - Oostduinkerke
 - Oostende
 - Oosterzele
 - Oostkamp
 - Oostmalle
 - Oostwinkel
 - Ophain
 - Opwijk
 - Orp-Jauche
 - Ottignies
 - Oudenburg
 - Oud-Turnhout
 - Ougrée
 - Oupeye
 - Overpelt
 - Pepingen
 - Péronnes
 - Peruwelz
 - Perwez
 - Poperinge
 - Presles
 - Profondsart
 - Pulle
 - Putte
 - Ranst
 - Rekkem
 - Rixensart
 - Rocourt
 - Roeselare
 - Rosport
 - Ruppelmonde
 - Saint-Georges-sur-Meuse
 - Sart-Melin
 - Schelle
 - Schepdaal
 - Scherpenheuvel
 - Schriek
 - Seraing
 - Sijsele
 - Sint-Amandsberg
 - Sint-Andries
 - Sint-Eloois-Vijve
 - Sint-Gillis | Saint-Gilles
 - Sint-Katelijne-Waver
 - Sint-Martens-Latem
 - Sint-Martens-Leerne
 - Sint-Niklaas
 - Woluwe-Saint-Pierre
 - Sint-Stevens-Woluwe
 - Sint-Truiden
 - Sippenaeken
- Sleidinge
 - Slins
 - Soignies
 - Sombrefe
 - Spa
 - Steenokkerzeel
 - Stekene
 - Sterrebeek
 - Strombeek-Bever
 - Suarlée
 - Tenneville
 - Tervuren
 - Thorembais-Les-Béguines
 - Tielrode
 - Tielt
 - Tienen
 - Tihange
 - Torhout
 - Tournai
 - Trooz
 - Tubize
 - Tuntange
 - Turnhout
 - Uccle
 - Verlaine
 - Vilvoorde
 - Vinkt
 - Vise
 - Vivegnis
 - Voeren
 - Vosselaar
 - Vremde
 - Waarloos
 - Waasmunster
 - Wachtebeke
 - Waimes
 - Walhain
 - Wannegem-Lede
 - Waremmes
 - Warsaw
 - Waterloo
 - Wavre
 - Weelde
 - Wemmel
 - Wenduine
 - Wespelaar
 - Wieze
 - Wijnegem
 - Wingene
 - Wommelgem
 - Wondelgem
 - Wortegem-Petegem
 - Wuustwezel
 - Zellik
 - Zemst
 - Zoerle-Parwijs
 - Zomergem
 - Zonhoven
 - Zulte
 - Zwevegem
 - Zwevezele
 - Zwijnaarde
 - Zwijndrecht

Partenaires

Matexi s'engage à construire des relations professionnelles à long terme et à les développer comme un partenaire fiable d'une part et audacieux d'autre part. L'objectif ? Une collaboration basée sur des accords clairs qui cadrent avec les attentes et les exigences de tous les intervenants.

Matexi s'engage depuis des dizaines d'années dans des collaborations à long terme avec des preferred partners (sous-traitants, fournisseurs, producteurs, ingénieurs bureaux, notaires, architectes et autres). Au moins une fois par an, nous discutons de la collaboration, des nouveaux produits, des matériaux et des techniques et nous présentons de futurs projets. Nos partenaires réfléchissent avec nous et partagent leurs idées novatrices avec nous. De cette façon, nous pouvons encore améliorer la qualité de nos environnements de logement. Prenez, par exemple, notre projet Kouterdreef à Gand, où Reynaers Aluminium a proposé un type de profil de châssis révolutionnaire. Autre exemple : le raccordement au réseau de chauffage local de notre quartier Het Laere à Roeselare, qui a été réalisé en collaboration avec Van Marcke.

Nous concluons des accords de longue durée avec nos partenaires en matière de tarification. Ces accords nous offrent la stabilité et la sécurité et sont aussi plus avantageux pour le client. Par ailleurs, la qualité, la fiabilité, le soutien et l'innovation revêtent une importance primordiale pour construire ensemble notre avenir. Matexi a élaboré un système pour évaluer les fournisseurs sur la base de critères objectifs, mesurables ainsi que les prestations de nos principaux fabricants et les entrepreneurs.

Cinq à six fois par an, nous organisons des formations avec nos fournisseurs et producteurs. En 2014, nous avons aiguisé notre expertise dans le domaine de l'isolation de toiture, de la construction étanche à l'air, des profils de châssis innovants, des systèmes de protection solaire et des nouvelles tendances en matière de briques.

“
Matexi et Van Marcke aspirent à créer pour chaque client une habitation où il fait bon vivre. Passion, innovation, leadership, attention et collaboration sont les maîtres mots de notre partenariat.
“

Frank Deloof, Van Marcke, directeur régional Flandre orientale et Flandre occidentale

“
Nous proposons à Matexi des solutions juridiques efficaces, de manière à lui permettre de se concentrer sur son cœur d'activités : la création d'environnements inspirants.
“

Stijn Mans,
Cabinet d'avocats Nolmans & Croonen

Matexi collabore avec des centaines de sous-traitants compétents et fidèles. Pour les grands chantiers, nous faisons appel à des acteurs régionaux et nationaux. Cependant, nous attachons également une grande importance à l'ancrage local de nos fournisseurs, car cela nous rapproche du client et nous permet de réagir rapidement. Une fois par an, chaque business unit organise une journée d'échanges avec ses partenaires au cours de laquelle divers thèmes sont abordés de façon formelle et conviviale.

“
Reynaers Aluminium a pour ambition de proposer, dans le cadre de notre partenariat avec Matexi, des produits de haut niveau technologique et qualitatif qui s'intègrent parfaitement dans l'architecture contemporaine.
“

Martine Reynaers, CEO Reynaers Aluminium

“
Avec Matexi, grâce à une collaboration constructive avec les habitants et les autorités publiques, nous visons à convertir notre expertise commune en matière de développement urbain en environnements durables et abordables, où il fait bon vivre.
“

Didier Lepot et Geoffroy de Decker, QUADRA Architecture & Management

La société, les organisations et les pouvoirs publics

Grâce à notre longue expérience, à travers notre engagement dans des organisations professionnelles et un dialogue permanent avec des groupes d'intérêts sociétaux, avec les instances politiques et avec des experts du monde universitaire, Matexi comprend parfaitement la problématique résidentielle actuelle. Matexi développe des milieux de vie qui répondent aux besoins d'aujourd'hui et de demain pour contribuer de la sorte à l'équilibre et à la stabilité du marché du logement et à un meilleur habitat.

Matexi respecte la réglementation régissant nos activités. Nous nous concertons régulièrement, directement ou par le biais des fédérations professionnelles, avec les pouvoirs publics ou ceux-ci nous consultent. Nous investissons dans les relations avec les décideurs politiques régionaux et fédéraux et les instances publiques qui ont un impact sur nos activités. Matexi est un membre actif d'un certain nombre de fédérations et organisations professionnelles régionales, nationales et internationales (notamment l'Union professionnelle du secteur immobilier, la Confédération Construction, Bouwunie, Fedustria, Voka et Unizo). Un certain nombre de nos collaborateurs y siègent au conseil d'administration ou y sont présidents et/ou experts de groupes de travail. Il s'agit de l'un des canaux par lesquels nous faisons entendre notre voix auprès du monde politique.

Les faits les plus marquants en 2014 ont été les élections européennes, fédérales et régionales avec la mise en place de nouvelles coalitions. Les trois niveaux politiques influencent nos activités. Matexi a analysé en profondeur les déclarations gouvernementales et les notes de politique des ministres chargés des compétences les plus pertinentes pour nous. La perspective d'une longue période sans élections devrait assurer une certaine stabilité. Les thèmes qui ont réclamé une attention particulière de notre part en 2014 ont été l'accessibilité du prix des nouvelles constructions (régionalisation du bonus logement, nouvelle construction contre rénovation), la législation PEB (Bruxelles), le changement de réglementation en matière d'aménagement du territoire dans les trois régions, les conséquences de l'annulation partielle du décret sur la politique foncière et immobilière (Flandre), l'introduction des charges d'urbanisme à Bruxelles.

“ En tant que principal promoteur résidentiel du pays et principal membre de l'UPSI actif dans l'immobilier résidentiel, Matexi a acquis une expertise considérable en habitat durable et abordable.

“

Olivier Carrette, UPSI, administrateur délégué

Matexi est partenaire de plusieurs organisations du secteur, comme l'Union professionnelle du secteur immobilier, la Vlaamse Vereniging voor Ruimte en Planning et Infopunt Publieke Ruimte. Nos collaborateurs interviennent souvent en tant qu'orateur ou sont invités à participer à des panels, des groupes de réflexion par les pouvoirs publics, des institutions académiques, des associations. En septembre 2014, Matexi a organisé à Anvers un séminaire sur le thème de « Le quartier est un modèle de cohabitation. Vers une forme d'habitat qui encourage le partage ». Le séminaire s'adressait à toutes celles et ceux qui s'intéressent au secteur de l'urbanisme et y sont actifs, tant au niveau académique que politique. Matexi a présenté les résultats de ce séminaire dans une étude sur l'habitat partagé, réalisée en concertation avec la VUB et l'Université de Gand.

Au-delà de son rôle social sur le plan du logement et de l'emploi, Matexi s'engage également avec conviction à soutenir une série d'initiatives socialement utiles.

YouthStart Matexi est partenaire fondateur de YouthStart, une organisation qui encourage les jeunes défavorisés à découvrir l'entrepreneuriat indépendant.



ITINERA Nous soutenons l'Itinera Institute afin d'apporter notre concours au débat social sur la croissance économique durable et la protection sociale.



VICINIA Matexi a fondé Vicinia, un « centre de connaissances des quartiers ». Vicinia aspire à analyser toutes les informations pertinentes relatives à des quartiers et à partager les résultats avec les partenaires, les parties prenantes et les décideurs. En sa qualité de plate-forme ouverte à tous les acteurs disposés à œuvrer en faveur de quartiers meilleurs, Vicinia souhaite jouer un rôle de pionnier et ouvrir le débat social.



Par l'intermédiaire du programme Matching Gift, nous apportons notre aide à des causes locales soutenues par nos collaborateurs.



GUBERNA Matexi est parrain-fondateur de Guberna, l'Institut des

Administrateurs. Guberna a pour objet de promouvoir la bonne gouvernance dans toutes ses dimensions et pour tous les secteurs d'activités. Elle utilise pour ce faire la sensibilisation, l'information et la formation.

Matexi s'intéresse à l'environnement et à la société dans ses quartiers

Entreprise soucieuse de l'environnement, Matexi remet en question l'empreinte écologique de ses activités. Afin d'en minimiser l'impact sur le cadre de vie, nous optons résolument pour la construction durable, qui va au-delà de la seule construction éco-énergétique.

Nous aspirons à atteindre cette durabilité au travers de trois dimensions, à commencer par le choix du lieu: y a-t-il suffisamment de structures d'accueil adaptées, l'emplacement est-il bien desservi par les transports en commun, l'endroit offre-t-il un cadre de vie agréable...

Nous examinons ensuite comment il est possible de gérer l'espace disponible de manière durable. Cela signifie d'une part un développement condensé (plus d'habitations par zone de projet) et d'autre part la construction de logements plus compacts. Dans le cadre des développements intra-urbains, ce pilier se traduit par la rénovation de bâtiments et la création de nouvelles fonctions (habitat, travail, shopping et loisirs).

Nous accordons, enfin, une attention particulière à la construction durable en elle-même. A travers diverses applications, nous mettons tout en œuvre pour garantir un niveau optimal de durabilité.

Chaque logement est soumis à la législation sur l'énergie et est donc livré avec le certificat de performance énergétique obligatoire. Si des habitations ne respectent pas les normes de performance énergétique, les pouvoirs publics infligent une amende. En 2014, Matexi a été condamné, pour un seul logement, à une amende pour cause d'insuffisance de l'isolation thermique. L'amende de 1.178,33 EUR a été due à un mauvais suivi du rapport PEB de 2011. Il s'agit là d'un cas isolé.

En 2021, toutes les nouvelles constructions édifiées en Flandre devront être « presque neutres en énergie (PNE) ». En Europe également, la construction suivant les principes PNE devient la norme. Les habitations PNE ont pour particularité de consommer peu d'énergie pour le chauffage, la ventilation, le refroidissement et l'eau chaude. Ce peu d'énergie provient en outre de sources d'énergie renouvelables.

La transition vers des quartiers presque neutres en énergie promet d'être un défi social de taille. Toutefois, pour Matexi, les bâtiments PNE ne représentent pas un lointain avenir, mais ils sont une réalité quotidienne. Presque toutes les habitations Matexi sont actuellement conçues 'PNE-ready'. Le plan, les matériaux utilisés et l'enveloppe de construction sont abordés de manière à ce que l'habitation soit particulièrement efficace d'un point de vue énergétique et dépasse même toutes les normes en vigueur. Grâce à l'engagement supplémentaire du client, sa nouvelle habitation a déjà pu répondre à la norme PNE en 2014.

Lors de la construction de nos habitations PNE, nous consacrons une attention particulière à une structure compacte, aux apports solaires, au refroidissement nocturne et à la distribution des espaces. Aussi, nous sommes attentifs à ce que la performance des ponts thermiques de l'enveloppe du bâtiment dépasse les normes en vigueur. Ceci évite encore mieux la perte de la chaleur. De même, la combinaison de ventilation résidentielle mécanique et de récupération de chaleur dans les habitations étanches à l'air et ouvertes à la vapeur permet un gain substantiel d'énergie.

Et ce gain d'énergie épargne au client une mauvaise surprise sur sa facture mensuelle. Il peut en outre installer des sources d'énergie renouvelables selon ses moyens financiers, moyennant un faible investissement et sans interventions importantes. Il choisit de la sorte lui-même le moment où il habite dans la 'maison du futur', une maison qui, par conséquent, bénéficiera aussi d'une plus-value lors de sa vente ou un meilleur rendement locatif. Le choix de concevoir et de construire maintenant de telles habitations visionnaires est largement promu par le centre de compétence « Technics », qui réunit le savoir-faire et forme des spécialistes par le biais de formations académiques, de visites chez les fabricants et de visites de projets, de séances d'information et de plates-formes de concertation. Ensuite, nos chefs de projet et de chantier sont formés dans la mesure du possible, par le biais de l'expérience pratique acquise chez nos partenaires et fabricants privilégiés.

Matexi assure un suivi étroit et systématique des résultats de ces efforts. Nous examinons à chaque fois les détails des ponts thermiques à l'aide d'une caméra infrarouge, nous réalisons des tests d'étanchéité à l'air et des audits de qualité dans nos bâtiments. Les directives établies en 2012 par Matexi pour les concepteurs, les architectes, les bureaux d'études et les collaborateurs internes ont de nouveau été adaptées en 2014, dans le cadre de la réalisation de bâtiments presque neutres en énergie. Matexi installe aussi des toitures vertes, telles que dans des projets prévues à Gand (Kouterdreef) et Hasselt (Havenkwartier). Les avantages sont nombreux. Une toiture verte compense le déficit des espaces naturels dans les zones urbaines, il possède une valeur esthétique, il améliore la biodiversité et il purifie l'air des pollens et poussières invisibles. Une toiture verte peut absorber environ 50% de l'eau de pluie et la restituer ensuite dans l'atmosphère, ce qui soulage considérablement les réseaux d'égouts et les systèmes d'épuration des eaux. Il isole et limite également le besoin de climatisation en été et de chauffage en hiver. En outre, les toitures vertes ont une durée de vie 2 à 3 fois plus longue, parce qu'elles souffrent moins de l'effet nuisible de l'eau et de la lumière directe du soleil.

En outre, nous soumettons chaque quartier et chaque habitation à une « étude hydrologique ». Grâce à une récupération et une infiltration maximales des eaux pluviales et à un débordement minimal, Matexi maintient le niveau des eaux souterraines. L'application rigoureuse de l'échelle de Lansink permet à Matexi de limiter tous les risques additionnels d'inondations. Tous les collaborateurs concernés ont également bénéficié d'une formation spécifique en la matière.

Matexi s’engage aussi pour l’environnement au sein de son organisation

CONSUMMATION DE PAPIER CHEZ MATEXI

La consommation de papier de notre organisation contribue à notre impact sur l’environnement. Pour 2014, nous pouvons pour la première fois présenter les chiffres exacts d’après la consommation par appareil. Avant, nous ne pouvions que surveiller l’ensemble des achats de papier. En 2014, nous en avons consommé 20 tonnes. A partir de 2015, nous allons tester un système de badge d’imprimante qui doit stimuler l’économie de papier. Nous nous efforçons par ailleurs de n’acheter que du papier certifié FSC d’une épaisseur réduite.

IMPACT DU PARC AUTOMOBILE MATEXI

Ces dernières années, Matexi a introduit certaines mesures qui ont encouragé davantage de collaborateurs à choisir des véhicules économes en carburant et en CO². Les émissions de CO² de notre parc automobile sont dès lors inférieures que ceux de la moyenne qui nous est transmise par notre société de leasing. Tous les bureaux ont, en outre, été équipés de systèmes de vidéoconférence pour limiter le nombre de déplacements. Grâce aux bureaux régionaux qui recrutent localement, nous réduisons encore les émissions de CO².

	2011	2012	2013	2014
	gr	gr	gr	gr
Emissions moyennes de CO² parc automobile Matexi	129	122	117	117
Emissions moyennes de CO² société de leasing	138	129	123	120

CONSUMMATION D’EAU CHEZ MATEXI

La consommation moyenne d’eau des collaborateurs de Matexi se situe autour de 110 litres par m² d’espace de bureau. Cela représentera une augmentation par rapport à l’année dernière qui est due à une densification des bureaux.

	2011	2012	2013	2014
Consommation eau courante (m³ totaux par an)	1.124	1.090	1.376	1.563
Consommation eau courante (m³/m² par an)	0,08	0,08	0,10	0,11

IMPACT ENERGETIQUE DIRECT DES IMMEUBLES DE BUREAUX DE MATEXI

L’impact énergétique direct de nos bâtiments chauffés au mazout et au gaz naturel s’élève à quelque 98 kWh par mètre carré par an en 2014 également. Les émissions annuelles de CO² ont légèrement baissé à près de 49 kg par mètre carré. Malgré une augmentation du nombre de collaborateurs, il n’y a pas eu d’autre augmentation du besoin énergétique net (BNE) et des kg de CO²/m²/an. Au contraire, nous gérons l’énergie de manière plus rationnelle (climatisation à partir de 24 °C seulement, détection de présence, sensibilisation des collaborateurs). Notons également que la douceur de l’hiver 2014 a eu un impact favorable. Par ailleurs, en 2014, plusieurs entités opérationnelles ont déménagé vers des bâtiments éco-énergétiques. Les résultats seront visibles à partir de 2015.

	2011	2012	2013	2014
Besoin énergétique net (BNE) (kWh/m²/an)	80,22	83,79	97,96	97,86
Emissions de gaz à effet de serre par les bâtiments (kg CO²/m²/an)	43,42	45,47	51,08	48,94

EMPREINTE ECOLOGIQUE DIRECTE ET INDIRECTE DE L’ORGANISATION MATEXI

L’impact énergétique total de l’organisation Matexi s’est élevé à environ 1.700 tonnes de CO² en 2014. Cette empreinte énergétique a principalement pour origine le parc automobile et la consommation d’électricité dans les bâtiments. L’empreinte écologique est restée stable par rapport à 2013, un point positif étant donné l’augmentation de nos effectifs et de l’activité globale de Matexi.

	2011		2012		2013		2014	
	tonnes CO²	GJ	tonnes CO²	GJ	tonnes CO²	GJ	tonnes CO²	GJ
Electricité	56,2	3.107	587,4	3.282	642,3	3.588	592,5	3.310
Gaz naturel	33,4	596	34,0	606	51,3	915	55,4	989
Mazout	33,2	455	33,2	455	41,9	574	56,1	768
Parc automobile	866,5	11.816	871,0	11.877	1.003,33	14.558	1.018,09	13.883
IMPACT ENERGETIQUE	989,3		1.525,6		1.738,83		1.722,09	

NOS PARTIES PRENANTES

Propriétaires fonciers et immobiliers

Leader du marché et bénéficiant d'une excellente santé financière, Matexi offre aux propriétaires fonciers une valorisation professionnelle et valable de leur terrain ainsi qu'un engagement concret. Matexi possède en toutes circonstances la créativité et l'enthousiasme nécessaire pour trouver des solutions optimales pour toutes les parties concernées. Par ailleurs, Matexi offre la tranquillité d'esprit aux propriétaires fonciers et immobiliers : les terrains sont utilisés pour des projets offrant une réponse de qualité aux besoins importants de la société actuelle.

Terrains et bâtiments sont souvent proposés par des propriétaires ou agents immobiliers. Toutefois Matexi recherche personnellement des opportunités afin de réaliser de nouveaux développements de quartier.

Nous analysons entre autres les terrains en jachère, les bâtiments industriels abandonnés, les chancres urbains, éventuellement les parcelles de terrain attenantes appartenant à différents propriétaires et les lotissements existants. Les possibilités et les limites du terrain ou du bâtiment font l'objet d'une analyse en collaboration avec le propriétaire foncier ou immobilier. A cet égard, le promoteur tient compte de ce qui est autorisé et possible.

Dans certaines circonstances, Matexi développe un projet en collaboration avec le propriétaire foncier ou immobilier. Il peut s'agir aussi bien de pouvoirs publics que d'entreprises ou propriétaires privés. Quelques exemples : Gand - Kouterdreef, où Matexi collabore avec KBC, et Anvers - 't Groen Kwartier, où Matexi collabore notamment avec l'entreprise chargée du développement urbain AG Vespa.

Lamot est, et reste, un concept à Malines : auparavant en tant que brasserie de la bière éponyme, puis en tant que chancre urbain, aujourd'hui en tant que lieu animé où il fait bon vivre et travailler au bord de l'eau.

NOS PARTIES PRENANTES

Bailleurs de fonds

Matexi est un partenaire de choix pour les parties qui souhaitent confier leurs ressources financières à long terme à une entreprise qui développe des projets locaux. Leader dans notre secteur, nous pouvons présenter un bilan irréprochable, outre la garantie de larges réserves et d'une solide solvabilité. Mais avant tout, nous offrons la possibilité d'investir du capital dans des projets qui offrent une réponse de qualité aux besoins importants de la société actuelle.

Matexi SA est - directement et indirectement - une filiale à 100% de Matexi Group SA. Matexi SA est à la fois (1) une société opérationnelle active dans le développement de terrains et de lotissements et (2) la maison-mère des autres entreprises immobilières et de construction du groupe.

Ce rapport d'activité concerne la consolidation de Matexi SA et de ses filiales. Au total, 67 entreprises sont reprises dans la consolidation.

Par rapport à l'exercice précédent, les sociétés suivantes ont été ajoutées au périmètre de consolidation par suite de constitution: Matexi Limburg SA, Matexi Hainaut SA, Matexi Liège SA, Matexi Namur SA et Matexi Polska I Kolska Sp.z.o.o. et à la suite d'acquisition: Matexi Polska I SP ZOO Pereca, Ilex Park NV, et Coogee SA. Les sociétés mentionnées ci-dessous ont disparu du périmètre suite à une liquidation: Noordpark II et Project RK Brugmann NV; et suite à une vente: Kloosterkwartier NV.

Trois clos résidentiels de superficie réduite, et à l'écart du trafic, s'ouvrent sur le vaste paysage des polders. Le domaine public présente une allure modeste en parfaite harmonie avec le caractère campagnard de Ramskapelle.

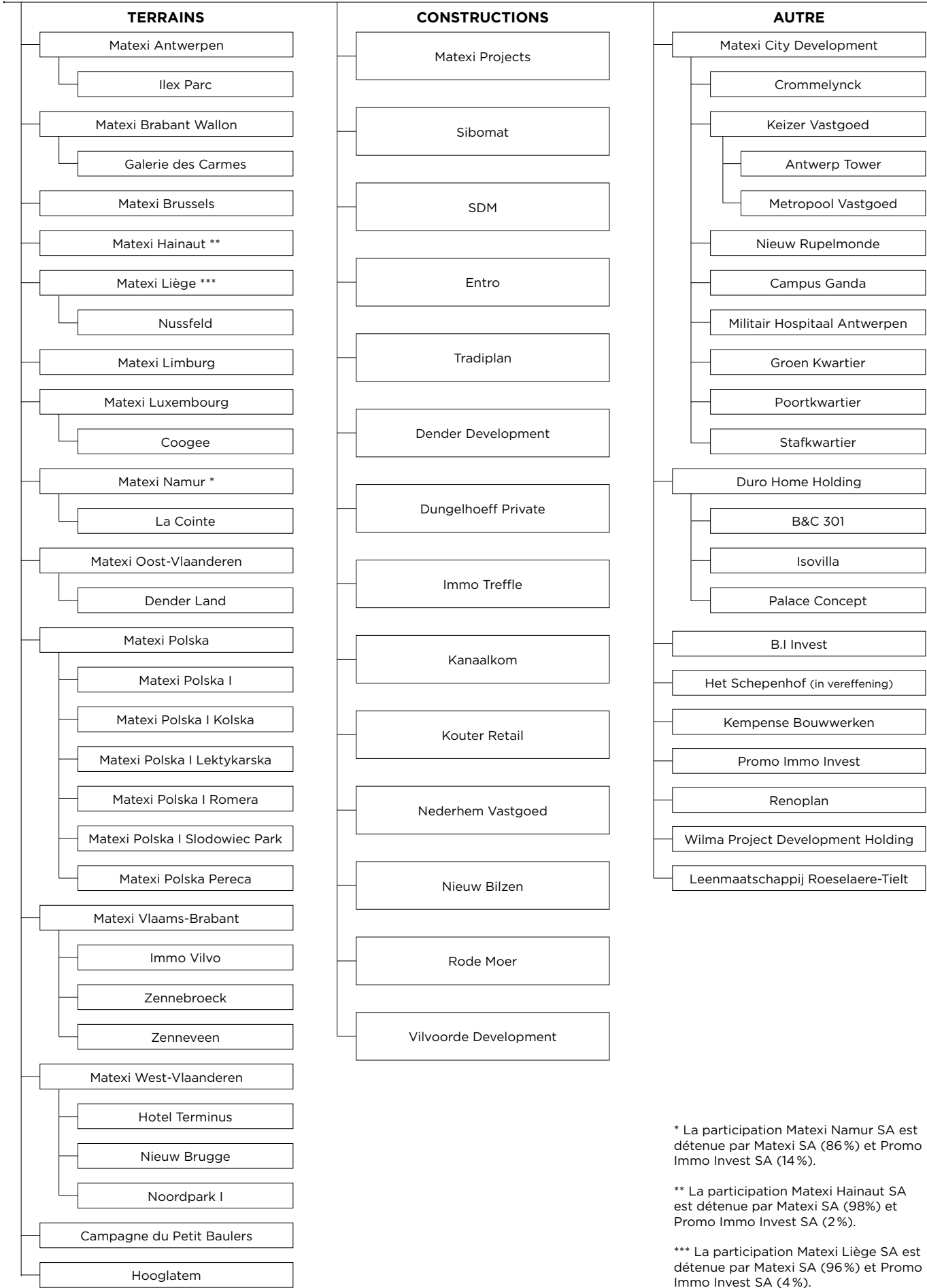


Matexi SA est active dans le développement de terrains et de lotissements et possède des parts dans les entreprises suivantes :

- ▶ Matexi Projects SA, active dans le développement de quartiers résidentiels, c’est-à-dire l’aménagement d’infrastructure et la construction de maisons en propriété et d’appartements. Et ce, tant sur des terrains développés par Matexi SA (ou ses filiales) que sur des terrains de tiers et parfois dans le cadre d’un partenariat public-privé.
- ▶ Matexi City Development SA (nouveau nom de Wilma Project Development SA), active dans le développement de projets intra-urbains. Les activités de cette société sont progressivement intégrées dans celles de Matexi SA et de Matexi Projects SA.
- ▶ Matexi Vlaams-Brabant SA, active dans le développement de terrains dans la province du Brabant flamand.
- ▶ Matexi Brabant wallon SA, active dans le développement de terrains dans la province du Brabant wallon.
- ▶ Matexi Brussels SA, active dans le développement de projets intra-urbains en Région de Bruxelles-Capitale.
- ▶ Matexi West-Vlaanderen SA, active dans le développement de terrains dans la province de Flandre occidentale.
- ▶ Matexi Oost-Vlaanderen SA, active dans le développement de terrains dans la province de Flandre orientale.
- ▶ Matexi Antwerpen SA, active dans le développement de terrains dans la province d’Anvers.
- ▶ Matexi Limbourg SA, active dans le développement de terrains dans la province de Limbourg.
- ▶ Matexi Hainaut SA, active dans le développement de terrains dans la province de Hainaut.
- ▶ Matexi Liège SA, active dans le développement de terrains dans la province de Liège.
- ▶ Matexi Namur SA, active dans le développement de terrains dans la province de Namur.
- ▶ Matexi Luxembourg SA, active dans le développement au Grand-Duché de Luxembourg.
- ▶ Matexi Polska Sp.z.o.o., qui développe des projets résidentiels à Varsovie.
- ▶ Sibomat SA : construction éco-énergétique à ossature bois et autres applications dans le domaine de la construction en bois.
- ▶ Diverses sociétés de projets, en joint venture ou non, comme Kanaalkom SA (développement d’un projet intra-urbain de grande envergure à Hasselt), Hooglatem SA (développement de zones résidentielles à Sint-Martens-Latem), Keizer Vastgoed SA (propriétaire de l’Antwerp Tower à Anvers), Militair Hospitaal Antwerpen SA, Noordpark I SA (développement d’un projet résidentiel à Roulers), Galerie des Carmes SA (projet de partenariat public-privé à Wavre), Campagne du Petit Baulers SA (projet résidentiel à Nivelles), etc.

Il a été mis un terme à la commercialisation de logements sous les noms Entro ou Tradiplan, qui seront désormais commercialisés sous la marque Matexi. Matexi Projects SA (développement) et Sibomat (SOD) s'occupent désormais de ces segments de marché. Les deux sociétés, Entro SA et Tradiplan SA, restent existantes pour le suivi et la finalisation des projets en cours de réalisation.

Une liste de ces entreprises est jointe en annexe.



* La participation Matexi Namur SA est détenue par Matexi SA (86 %) et Promo Immo Invest SA (14 %).

** La participation Matexi Hainaut SA est détenue par Matexi SA (98 %) et Promo Immo Invest SA (2 %).

*** La participation Matexi Liège SA est détenue par Matexi SA (96 %) et Promo Immo Invest SA (4 %).

Les comptes annuels consolidés de Matexi SA

Ci-dessous les comptes annuels consolidés de Matexi SA, contrôlés par le commissaire de la sous-consolidation, EY, Lippens & Rabaey Audit BV SCRL. Les comptes annuels ont été déposés auprès de la Banque Nationale de Belgique.

La structure du groupe a changé de manière substantielle depuis décembre 2012. Dans le cadre d'une application adéquate de la législation belge sur la consolidation, cela signifie qu'aucun résultat antérieur à l'acquisition ne peut être repris dans le compte de résultats consolidé. En l'occurrence, cela signifie que les résultats de toutes les entreprises immobilières reprises ne peuvent être intégrés dans le compte de résultats pour l'intégralité de l'exercice 2012. Un bilan et un compte de résultats consolidés dans l'optique d'une application correcte des principes comptables « BE GAAP » sont disponibles dans les tableaux mentionnant le titre « BE GAAP ».

Une application correcte des principes BE GAAP pour cette consolidation résulte, cependant, en un compte de résultats qui donne une image insuffisante des activités immobilières de notre groupe en 2012 et qui ne permet pas la comparaison avec les années suivantes. Pour donner une image complète et plus fidèle, tout en permettant la comparaison, il a également été procédé à l'établissement d'une version « Pro Forma » du compte de résultats de 2012. Ces chiffres « Pro Forma » ont été établis comme si l'acquisition des parts des entreprises immobilières par Matexi SA avait déjà eu lieu le 31 décembre 2011.

Par ailleurs, il convient de noter tout particulièrement que, tant dans la version BE GAAP que dans la version pro forma, la valeur comptable du stock reflète la valeur d'achat historique (y compris le goodwill affecté) et non la valeur réelle ou la valeur marchande.

Sur le terrain de 4 Fontainen à Vilvorde, nous développerons un parc sur les quais avec un boulevard-promenade le long de l'eau. La première phase de 139 appartements a été approuvée en 2014.

ACTIF	BE GAAP 31/12/2012	BE GAAP 31/12/2013	BE GAAP 31/12/2014
Frais d'établissement, augmentation de capital	0	666.030	1.949.032
Immobilisations incorporelles	246.931	323.143	97.454
Ecarts de consolidation (goodwill)	19.299.659	15.439.653	11.579.647
Terrains et bâtiments	10.083.858	7.181.098	8.095.656
Installations, machines	278.675	303.559	373.717
Mobilier et matériel roulant	330.906	221.782	229.670
Autres immobilisations corporelles : bâtiments loués	17.997.332	17.972.188	17.972.188
Immobilisations : constructions	0	0	569.907
Immobilisations corporelles	28.690.771	25.678.627	27.241.138
Créances sur entreprises liées	4.461.441	4.101.965	26.149.065
Participations dans des entreprises entretenant un rapport de participation	24.789	24.789	24.789
Autres participations	135.000	135.620	135.620
Autres créances, participations et VID	307.237	910.366	554.539
Cautions en numéraire	6.155.245	6.296.054	5.764.986
Immobilisations financières	11.083.712	11.468.794	32.628.999
Créances à plus d'un an	0	800.000	1.900.000
Matières premières (construction)	458.169	487.756	425.284
Immobilier (terrains, infrastructure et bâtiments existants)	308.392.935	364.332.787	409.268.278
Constructions	132.847.663	111.008.584	108.940.596
Amort. goodwill consolidé sur stock	-14.046.270	-11.217.134	-13.200.496
Stock de biens immobiliers	427.652.497	464.611.993	505.433.662
Acomptes sur achat stocks	3.360.726	3.211.972	3.115.309
Travaux en cours	0	8.560.608	0
Créances commerciales	26.458.098	13.247.772	16.012.191
Autres créances	4.480.815	6.185.170	4.415.249
Comptes de régularisation	693.123	600.885	562.594
Placements de trésorerie et valeurs disponibles	37.744.402	23.996.165	32.736.662
Total de l'actif	559.710.734	574.790.812	637.671.937

PASSIF	BE GAAP 31/12/2012	BE GAAP 31/12/2013	BE GAAP 31/12/2014
Capital	23.000.000	23.000.000	23.000.000
Réserves consolidées	75.091.886	84.710.272	69.081.303
Ecarts de consolidation négatifs	893.253	893.253	893.253
Ecart conversion	-86.248	-74.223	-161.300
CAPITAUX PROPRES CONSOLIDES	98.898.891	108.529.302	92.813.256
Intérêts de tiers	665.937	902.137	80.666
Provisions et impôts différés	2.528.744	2.208.466	2.718.134
Emprunts subordonnés non convertibles	814.652	613.532	591.411
Emprunt obligataire non subordonné	3.179.016	2.119.343	2.140.969
Emprunt MATEXI RE Finance Luxembourg	290.000	46.168.729	26.050.000
Emprunt obligataire subordonné	0	0	90.000.000
Emprunt obligataire non subordonné	0	40.000.000	40.000.000
Emprunt non subordonné MATEXI RE Finance Luxembourg	29.268.077	10.947.968	26.879.082
Dettes de location-financement, emphytéose	1.719.853	1.136.237	1.133.658
Etablissements de crédit	193.818.064	223.573.946	206.873.418
Participations de tiers dans W&V	2.419.181	2.006.515	3.481.043
Effets à payer	7.561.545	7.167.483	6.543.663
Emprunt partenaires de projet	2.412.333	906.449	2.611.125
Autres dettes	150.000	167.882	0
Dettes à plus d'un an	237.639.053	332.075.209	403.571.989
Emprunt subordonné MATEXI RE Finance Luxembourg	0	0	4.900.000
Dettes emphytéotiques	148.945	45.774	91.495
Etablissements de crédit	1.508.131	552.176	36.871.533
Autres dettes	1.000.000	1.000.200	462.070
Dettes à plus d'un an échéant dans l'année	2.657.076	1.598.150	42.325.098
Etablissements de crédit	105.204.527	64.474.650	30.404.336
Emprunts partenaires de projet	0	341.980	125.702
Emprunts interentreprises	30.391	0	0
Autres emprunts	16.184	33.362	33.359
Capital à rembourser sur les participations de tiers aux pertes et profits	0	212.496	290.678
Emprunt subordonné non convertible (MATEXI Group)	30.000.000	5.002.744	0
Emprunt MATEXI Real Estate Finance Succursale de Luxembourg	0	0	114.377
Emprunt non subordonné MATEXI RE Finance Luxembourg	23.799.250	5.809.183	5.273.108
Dettes financières à un an au plus	159.050.352	75.874.415	36.241.560
Dettes commerciales	37.095.567	34.566.226	33.688.187
Dettes fiscales et sociales	5.232.615	4.780.473	6.597.474
Acomptes reçus	5.116.428	2.183.335	9.426.612
Autres dettes	1.677.789	2.989.032	1.527.203
Comptes de régularisation	5.154.614	6.351.192	5.949.378
Total du passif	559.710.734	574.790.812	637.671.937



Les Anco Torens à Turnhout témoignent de notre ambition de construire des quartiers où les gens aiment vivre et où tout le monde est le bienvenu.

COMPTE DE RESULTATS	BE GAAP 31/12/2012	PRO FORMA 31/12/2012	BE GAAP 31/12/2013	BE GAAP 31/12/2014
CHIFFRE D'AFFAIRES (mutation travaux en cours incluse)	60.770.420	243.115.457	254.726.581	229.767.772
Achats et variations de stock	-26.388.435	-162.545.190	-156.875.729	-148.975.889
Bénéfice brut (comptable)	34.381.985	80.570.267	97.850.852	80.791.883
Amort. goodwill consolidé immob. + projets	-982.955	-1.951.912	-5.100.042	-5.100.042
Bénéfice brut après amortissements	33.399.030	78.618.355	92.750.810	75.691.841
Autres produits d'exploitation	14.299.292	5.829.510	7.571.550	6.615.522
Services et biens divers	-14.701.207	-38.084.621	-38.603.273	-45.057.578
Valeur ajoutée	32.997.115	46.363.244	61.719.087	37.249.785
Rémunérations et charges sociales	-4.152.941	-18.763.399	-19.029.988	-20.978.288
Amortissements, réductions de valeur et provisions	1.606.121	2.949.648	-5.145.753	-7.665.771
Amortissements sur écarts de consolidation (goodwill)	-2	-2.694.399	-5.751.545	-3.860.006
Autres charges d'exploitation	-112.288	-1.365.021	-1.953.767	-2.241.496
BENEFICE D'EXPLOITATION (EBIT)	30.338.005	26.490.073	29.838.034	2.504.224
Sans amortissement du goodwill :	31.320.962	31.136.384	40.689.621	11.464.272
EBITDA	29.714.841	28.186.736	45.835.374	19.130.043
Produits financiers	1.474.948	2.440.624	1.692.657	1.865.046
Charges financières	-11.692.788	-15.521.762	-19.000.484	-20.468.477
Résultat courant avant impôts	20.120.165	13.408.935	12.530.207	-16.099.207
Produits exceptionnels	96.572	4.109.216	1.210.935	983.458
Charges exceptionnelles	4.947.019	3.781.582	-3.777.407	-175.384
Bénéfice avant impôts	25.163.756	21.299.733	9.963.735	-15.291.133
Impôts: immédiats	-1.641.461	-3.479.177	-1.607.720	-1.474.260
Impôts: latences	-314.483	-408.826	256.991	117.000
Amortissements sur écarts de consolidation attribués aux latences fiscales	0	0	1.059.671	1.059.671
Quote-part dans le résultat des sociétés mises en équivalence	0	-449.086	179.476	0
Transfert/prélèvement aux/sur réserves et impôts	1.184	1.184	1.184	1.184
BENEFICE CONSOLIDE Après amort. goodwill consolidé	23.208.996	16.963.828	9.853.337	-15.587.538
BENEFICE CONSOLIDE Avant amort. goodwill consolidé				
Part du groupe (augmentation des réserves du groupe)	22.825.677	8.484.484	9.632.073	-15.629.191
Part des tiers dans le résultat	383.319	360.231	221.264	41.653
Correction des amortissements sur le goodwill attribué aux résultats antérieurs à l'acquisition des huit sociétés reprises	0	8.119.114	0	0
	23.208.996	16.963.828	9.853.337	-15.587.538



La situation de De Windroos à Jette rend les 76 jolis appartements encore plus séduisants en combinant la proximité de la capitale avec les parcs, les magasins et les écoles à quelques pas.

COMMENTAIRE DES COMPTES ANNUELS CONSOLIDÉS

► ACTIF

Le total de l'actif s'élève à 637.671.937 EUR. Les biens immobiliers destinés à la vente en représentent la part essentielle (505.008.378 EUR).

Les immobilisations matérielles ont légèrement augmenté pour passer de 25.678.627 EUR au 31 décembre 2013 à 27.241.138 EUR au 31 décembre 2014.

Le terrain et son bâtiment à Grimbergen, qui servait de bureaux pour la BU Brabant flamand, a été vendu. De nouveaux bureaux sont en construction pour l'entité opérationnelle Brabant flamand à Grimbergen (rubrique « actifs en construction »). Un bâtiment avec entrepôt a été mis en service pour l'entité opérationnelle Brabant wallon à Bierges. La rubrique « Terrains et constructions » comprend, entre autres, les bureaux régionaux de Matexi en Flandre orientale (Eke), en Brabant flamand (Grimbergen), à Liège (Rocourt) et en Brabant wallon (Bierges), qui sont en propriété. Cette rubrique reprend, en outre, le site de Sibomat à Zulte, et enfin les frais d'aménagement activés des bureaux des différents sites loués. Le siège central du groupe, à Waregem, appartient à Matexi Group SA et est mis à la disposition des entreprises immobilières et de construction.

La rubrique « Autres immobilisations corporelles » se compose à la fin 2014 exclusivement du bâtiment mis en location « Antwerp Tower » (appartenant à trois sociétés, dont la SA Matexi City Development a acquis les actions en 2012). Les immobilisations financières ont augmenté pour passer de 11.468.794 EUR au 31 décembre 2013 à 32.628.999 EUR au 31 décembre 2014.

Ce poste se compose de créances sur les entreprises liées à hauteur de 26,1 millions EUR (dont 20,1 millions EUR sur la maison-mère Matexi Group SA), ainsi que de cautions payées pour un montant de 5,8 millions EUR, par exemple dans le cadre de l'obtention de droits d'exclusivité ou d'options d'achat sur des terrains ou projets.

Le stock de biens immobiliers destinés à la vente a augmenté pour passer de 464.124.237 EUR au 31 décembre 2013 à 505.008.378 EUR au 31 décembre 2014. Cela est dû à une politique d'acquisition proactive dans une série de régions sélectionnées et à une présence géographique élargie qui expliquent que le portefeuille de quartiers intra-urbains et extra-urbains s'est fortement étoffé pour l'avenir. Une part importante des acquisitions réalisées en 2014 a trait à des projets à Varsovie entrepris par Matexi Polska, à Diekirch entrepris par Matexi Luxembourg, Tour Léopold à Evère.

Le bilan présente environ 11,6 millions EUR d'écarts de consolidation positifs ('goodwill'). La valeur d'acquisition s'élève à 19,8 millions EUR et les amortissements cumulés s'élèvent à 8,2 millions EUR. Ce goodwill est, pour l'essentiel (valeur d'acquisition de 20,2 millions EUR), apparu en 2012 à la suite de l'achat de diverses participations de Matexi Group SA. La valeur comptable nette du goodwill (11,6 millions EUR) a trait aux filiales Sibomat SA (7,0 millions EUR), Matexi City Development SA (2,9 millions EUR) et Matexi Polska Sp.z.o.o. (1,5 millions EUR).

Les placements de trésorerie et les valeurs disponibles s'élèvent à 32.736.662 EUR au 31 décembre 2014, venant de 23.996.165 EUR au 31 décembre 2013.

► PASSIF

Le capital consolidé s'élève à 23.000.000 EUR, s'agissant du capital social de Matexi SA.

Les capitaux propres consolidés s'élèvent à 92.813.256 EUR, contre 108.529.302 EUR en chiffres comparables au 31 décembre 2013. Il s'agit d'une baisse de 15.716.046 EUR.

Les intérêts de tiers s'élèvent à 80.666 EUR, contre 902.137 EUR au 31 décembre 2013.

Les provisions pour risques et frais et les impôts différés s'élèvent à 5.450.514 EUR au 31 décembre 2014. Par rapport à l'exercice précédent, cela représente une augmentation de 3.236.298 EUR. Cette augmentation est principalement due au fait que le goodwill attribué aux latences fiscales (2.140.969 EUR) et les latentes fiscales^{2x} (591.411 EUR) jusqu'en 2013 ont été classés sous les dettes fiscales, tandis qu'à partir de 2014, elles sont reprises dans la rubrique impôts différés.

Les dettes à plus d'un an s'élèvent à 403.571.989 EUR et se composent principalement de dettes bancaires (207 millions EUR), d'un emprunt obligataire subordonné d'une durée de 6 ans et 2 mois (90 millions EUR) qui a été émis en novembre 2014, d'un emprunt obligataire non subordonné d'une durée de 6 ans (40 millions EUR) qui a été émis en juillet 2013, d'emprunts de Matexi Real Estate Finance SA,

Succursale de Luxembourg (53 millions EUR), d'effets à payer (7 millions EUR), de dettes emphytéotiques (1 million EUR), de participations de tiers dans les pertes et profits (3 millions EUR) et de dettes diverses pour 3 millions EUR.

Les dettes à plus d'un an qui arrivent à échéance dans l'année s'élèvent à 42.325.098 EUR et se composent principalement de dettes bancaires (37 millions EUR), d'un emprunt de Matexi Real Estate Finance SA, Succursale de Luxembourg (5 millions EUR), d'effets à payer (0,3 million EUR), de dettes emphytéotiques (91.495 EUR) et d'autres dettes (150.160 EUR).

Les dettes financières à 1 an au plus s'élèvent à 36.241.560 EUR et se composent principalement de dettes bancaires (30 millions EUR), d'emprunts de Matexi Real Estate Finance SA, Succursale de Luxembourg (5 millions EUR).

La dette financière nette (auprès des banques et des porteurs d'obligations, moins les dépôts à terme et les valeurs disponibles) représente 371,4 millions EUR, contre 304,6 millions EUR au 31/12/2013. La part des emprunts à long terme s'élève à la fin 2014 à environ 91% de la dette bancaire nette (emprunt obligataire inclus). De cette manière, le groupe a limité sa sensibilité aux risques de taux et de liquidité. Le caractère à long terme des financements s'inscrit en équilibre avec le caractère à long terme de l'actif.

► COMPTE DE RÉSULTAT

L'exercice 2014 se clôture sur une perte consolidée - après imputation des amortissements sur les écarts de consolidation (goodwill) - de -15.587.538 EUR. La part du groupe dans cette perte s'élève à -15.629.191 EUR. La perte consolidée avant amortissement du goodwill de consolidation s'élève à -7.687.161 EUR.

Le chiffre d'affaires consolidé s'élève à 229.767.772 EUR par rapport à 254.726.581 EUR pour l'exercice 2013. Il est à noter qu'en 2013, le chiffre d'affaires était toutefois influencé par des transactions non-récurrentes telles que l'achat de plus grandes parcelles de terrain non loti qui s'inscrivaient moins, voire pas du tout, dans la vision de Matexi ou qui étaient destinés à des logements sociaux.

Le bénéfice brut consolidé représente 75.691.841 EUR. Cette marge bénéficiaire brute se compose d'un montant de 5.100.042 EUR d'amortissements sur le goodwill de consolidation qui est attribué au stock de biens immobiliers.

Les autres produits d'exploitation s'élèvent à 6.615.522 EUR et se composent principalement de la plus-value réalisée sur la vente de l'immeuble de bureaux de Matexi SA à Grimbergen, des loyers reçus et des commissions et ristournes reçues. Les frais pour services et divers biens s'élèvent à 45.057.578 EUR par rapport à 38.603.273 EUR pour l'exercice 2013.

La charge salariale totale des collaborateurs s'élève à 20.978.288 EUR pour l'exercice 2014, soit une augmentation de 1,9 million EUR par rapport à 2013. D'ici la fin de l'exercice comptable, l'effectif de personnel consolidé sera de 249 employés et 39 ouvriers (ETP à la date de clôture).

Le poste amortissements et réductions de valeur comprend un montant de 3.860.006 EUR d'amortissements sur les écarts de consolidation (« goodwill »).

Le bénéfice d'exploitation (EBIT) s'élève à 2.504.224 EUR. Sans amortissements sur les écarts de consolidation (goodwill), le bénéfice d'exploitation s'élève à 11.464.272 EUR (par rapport à 40.689.621 EUR en 2013).

Le résultat financier est une perte de 18,6 millions EUR qui se compose principalement de charges découlant des dettes. Les résultats exceptionnels se soldent également par un bénéfice de 0,8 million EUR.

Les impôts sur le résultat de l'exercice s'élèvent à 297.589 EUR, y compris un produit de 1.059.671 EUR d'amortissements sur les écarts de consolidation attribués aux latences fiscales.

► RÈGLES D'ÉVALUATION

La règle de valorisation suivante importe dans l'interprétation du compte de résultats: le résultat des constructions n'est repris dans le résultat qu'à la réception provisoire (« completed contract method »).

Les règles de valorisation sont inchangées par rapport à l'exercice dernier.



GESTION DU RISQUE

Matexi est une entreprise de construction et de développement de quartiers active dans le secteur de l'immobilier résidentiel, un secteur qui dépend fortement (directement et indirectement) de la conjoncture économique. Les règlements et les politiques ont un impact sur l'environnement d'entreprise et le comportement des acteurs sur le marché.

Le secteur se caractérise, en outre, par de longs délais de réalisation des projets, ce qui oblige Matexi à se projeter dans l'avenir et à procéder à des estimations à long terme sur le plan opérationnel, financier et réglementaire sur la base des données actuellement disponibles. Une entreprise a en effet tout intérêt à identifier les principaux risques auxquels elle est exposée, de façon à pouvoir prendre les mesures d'atténuation qui s'imposent à temps.

Les principaux risques identifiés peuvent être répartis en quatre catégories.

RISQUES DE MARCHÉ

- ▶ Recul de l'économie
- ▶ Baisse des prix de l'immobilier
- ▶ Durcissement de la concurrence

RISQUES OPERATIONNELS

- ▶ Mauvais investissements
- ▶ Problèmes imprévus lors du processus de développement
- ▶ Problèmes imprévus lors du processus de construction
- ▶ Forte accélération de l'inflation
- ▶ Catastrophes naturelles, force majeure ou dégâts involontaires
- ▶ Illiquidité du portefeuille
- ▶ Gestion inadéquate de la croissance
- ▶ Rotation du personnel aux postes clés
- ▶ Mauvaise conduite dans le chef des collaborateurs ou des fournisseurs
- ▶ Faillite de contractants
- ▶ Arrêt ou panne du système informatique
- ▶ Détérioration de la réputation
- ▶ Conflits dans le cadre de joint ventures

RISQUES FINANCIERS

- ▶ Risque de liquidité
- ▶ Non-respect des obligations débitrices
- ▶ Non-respect des conditions de garantie
- ▶ Risque de taux
- ▶ Augmentation des primes de risques
- ▶ Volatilité des taux de change
- ▶ Garanties insuffisantes

RISQUES LIES AU CADRE RÉGLEMENTAIRE

- ▶ Non-respect des prescriptions urbanistiques
- ▶ Non-respect des prescriptions environnementales
- ▶ Changements de législation ou de réglementation administrative
- ▶ Expropriation
- ▶ Procédures juridiques et réclamations en dommages et intérêts
- ▶ Augmentation des impôts directs et indirects
- ▶ Résultats imprévus des audits juridiques et des déclarations d'impôts

Si possible, diverses mesures destinées à évaluer, à maîtriser, à limiter ou à éliminer les risques sont prises. La gestion des risques - sur tous les terrains - fait partie de notre pratique quotidienne. Grâce aux efforts d'une organisation professionnelle et à la longue expertise du groupe, nous estimons pouvoir affirmer que les risques inévitables inhérents à notre activité sont maîtrisés autant que possible.

Matexi suit de près la conjoncture et évalue lors de toutes ses décisions d'investissement, ses commercialisations et ses éventuels désinvestissements les évolutions économiques futures afin des les anticiper et d'en atténuer l'impact. Ses décennies d'expérience lui procurent à cet égard des références pertinentes. Les comités d'investissement évaluent tous les projets sur la base de six points de contrôle, et ce tout au long du processus de développement. Afin de limiter les risques inhérents aux activités, Matexi veille à diversifier suffisamment son portefeuille d'opérations immobilières.

Les comités d'investissement et le conseil d'administration s'assurent que chaque projet est conforme à la politique financière générale du groupe et respecte les équilibres financiers. Ils veillent, en outre, à leur exécution dans le respect des engagements pris.

Matexi accorde toujours une attention particulière à l'emplacement de ses projets. L'entreprise réalise préalablement des études urbanistiques, commerciales, techniques, environnementales et de faisabilité financière. Pour ce faire, Matexi fait appel à des équipes internes spécialisées qui garantissent au maximum le bon déroulement des projets, le cas échéant en collaboration avec des tierces parties et/ou des conseillers externes.

Une attention particulière est également accordée à la situation financière et à la dette. Dans le cadre de la mise à disposition des crédits à long terme (tant en ce qui concerne le financement de projets que les gros investissements), Matexi se préserve des conséquences des fluctuations des taux d'intérêt.

Dans le cadre de sa politique du personnel, Matexi tente de recruter les meilleurs collaborateurs possibles. L'entreprise applique, en outre, une politique de rétention active. Matexi prend des mesures actives contre toute personne qui ternit sa réputation par sa mauvaise conduite ou autre.

Matexi respecte strictement la réglementation en ce qui concerne la sécurité, la santé et l'hygiène de ses travailleurs. L'entreprise prend toutes les mesures qui s'imposent pour éviter de nuire à l'environnement.

Matexi couvre de la manière la plus adéquate possible les risques propres aux projets en souscrivant des polices d'assurance personnalisées à chaque projet.



Les habitations presque neutres en énergie de Het Laere, un nouveau quartier résidentiel au cœur de Roeselare, sont raccordées au réseau de chaleur de la ville.

MATEXI BUREAUX REGIONAUX

Flandre occidentale
Brugsesteenweg 253
8500 Kortrijk
T +32 56 36 99 99
westvlaanderen@matexi.be

Flandre orientale
Eedstraat 47
9810 Eke
T +32 9 280 20 20
oostvlaanderen@matexi.be

Brabant flamand
Brusselsesteenweg 146
1850 Grimbergen
T +32 2 270 07 45
vlaamsbrabant@matexi.be

**Luxembourg &
Grand-Duché de Luxembourg**
Route d'Arlon 85
8211 Mamer
T +352 26 108 525
info@matexi.lu

Bruxelles
Bd. du Souverain 36 boîte 1
1170 Watermael-Boitsfort
T +32 2 761 70 60
Bruxelles@matexi.be

Anvers
Lange Lozanastraat 270 bus 3
2018 Antwerpen
T +32 3 320 90 70
antwerpen@matexi.be

Brabant wallon
Avenue Einstein 11
1300 Wavre
T +32 10 23 79 50
brabantwallon@matexi.be

Pologne
Al. Jana Pawla II 23
00-854 Warszawa
T +48 22 653 92 92
office@matexipolska.pl
www.matexipolska.pl

Limbourg
Hassaluthdreef 2C
3500 Hasselt
T +32 11 260 740
limburg@matexi.be

Liège
Chaussée de Tongres 382
4000 Rocourt
T +32 4 361 18 04
liege@matexi.be

Namur & Hainaut
Rue de Berlaimont 1
6220 Fleurus
T +32 81 20 70 90
namur@matexi.be
hainaut@matexi.be

Sibomat
Oude Waalstraat 248
9870 Zulte
T +32 9 388 71 95
info@sibomat.be

SIEGE DE MATEXI

Franklin Rooseveltlaan 180
8790 Waregem
T +32 56 62 74 00
info@matexi.be

CONTACT

WWW.MATEXI.BE

Franklin Rooseveltlaan 180
8790 Waregem

Tél.: +32 56 62 74 00

Votre feed-back est le bienvenu et nous sommes toujours ouverts aux questions, aux idées et aux suggestions. Pour ce faire, n'hésitez pas à contacter:

Kristoff De Winne
Manager CC
« Communication et Projets stratégiques »

kristoff.dewinne@matexi.be

Copyright © Matexi. Tous droits réservés.
L'ensemble du contenu et des illustrations originaux de Matexi sont soumis au copyright et ne peuvent être reproduits sans notre autorisation expresse écrite préalable.

