

Wealth Review

Comment préparer les portefeuilles pour l'après-crise sanitaire ?	18
L'Estate Planning, un service en pleine évolution	30
Un monde nouveau : l'art de demain	40





Notre mission depuis 150 ans :
créer une prospérité collective
et responsable, en ouvrant les
portes aux opportunités et
en accompagnant nos clients
avec expertise. »

Bruno Colmant

Depuis 150 ans, nous imaginons demain

Degroof Petercam fête ses 150 ans d'existence. 150 ans, ce n'est pas rien. À vrai dire, rares sont les entreprises qui ont pu traverser le temps en restant intactes. Résister à l'usure des ans, innover, se réinventer, se transformer en restant fidèles à leurs fondamentaux. Degroof Petercam en fait partie, et nous en sommes fiers.

Ce qui fait notre différence ? S'il fallait les résumer je dirais ceci : avant tout, **une passion pour les différents métiers financiers** que nous exerçons à votre service, et donc tout naturellement une expertise très pointue dans un de nos domaines de prédilection : la gestion.

Une conception éthique de ces métiers : nous ne recherchons pas de gains rapides en spéculant sur les marchés, mais des performances équitables et durables.

Enfin, **un état d'esprit entrepreneurial et visionnaire**, cultivé de générations en générations, pour faire émerger et fructifier de nouvelles solutions qui répondent à vos souhaits et à vos ambitions.

À vrai dire, ce n'est pas tant les années et les succès du passé qui comptent mais ce que nous en ferons à l'avenir, pour nous-mêmes et surtout pour **vous qui nous faites confiance depuis 150 ans**.

Nous nous réjouissons de vous revoir à la rentrée. D'ici là, je vous souhaite un bel été.

Merci de votre confiance !



Prof. Dr. Bruno Colmant
CEO Degroof Petercam

ÉDITORIAL

Depuis 150 ans, nous imaginons demain 3

Bruno Colmant



150 ANS DEGROOF PETERCAM

1871- 2021 : les valeurs sûres défient le temps 6

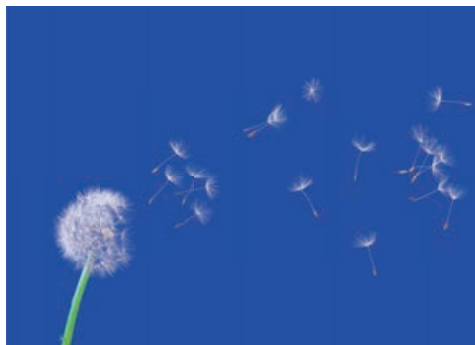
Bruno Colmant

Imagine Tomorrow since 1871 8

MACROÉCONOMIE

L'économie mondiale en pleine relance ... 10

Hans Bevers



VOTRE GESTION

Comment éviter un désastre climatique (selon Bill Gates) 14

Céline Boulenger



Préparer les portefeuilles pour l'après-crise sanitaire 18

Jérôme van der Bruggen

Private Equity @ Degroof Petercam : depuis que D & P est devenu DP 22

Jean-François Becu

Onzième commandement : tu n'invoqueras point la durabilité en vain 26

Kris Organe



TRANSMISSION ET FISCALITÉ

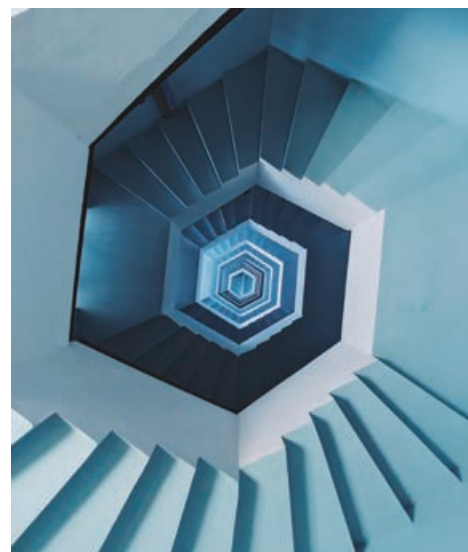
L'Estate Planning, un service en pleine évolution 30

Ariane Joris

EXPERTISE

Entreprendre, les pieds sur terre 36

Silvia Steisel



Un monde nouveau : l'art de demain 40

Hubert d'Ursel & Eugénie Dumont

You are Tomorrow : la communauté Next Gen de Degroof Petercam 44

Vanessa Corcoba

Actualités 46



Les informations contenues dans le présent document ne vous sont communiquées qu'à titre informatif et ne peuvent être considérées comme un conseil en investissement. Elles ne constituent pas une offre pour l'acquisition ou la vente de valeurs mobilières. Si ces informations présentent un intérêt dans votre chef, veuillez prendre contact avec votre private banker afin notamment d'en vérifier la conformité avec votre profil de risque. Les performances passées ne sont en aucun cas

une indication des résultats futurs. Les informations et opinions contenues dans le présent document reflètent une situation à la date de rédaction du document et peuvent être modifiées à tout moment sans préavis. Les informations contenues dans ce document sont la propriété de Banque Degroof Petercam et ne peuvent en aucun cas, même partiellement, être copiées, distribuées ou publiées, sans accord écrit et préalable de Banque Degroof Petercam.

Coordination générale: Charlotte Labrique

Éditeur responsable : Joris Van Halle

Adresse légale : Banque Degroof Petercam SA, rue de l'Industrie 44, 1040 Bruxelles.

TVA : BE 0403.212.172 (RPM Bruxelles) - FSMA 040460 A.

Rédaction achevée en juin 2021.

Cette édition est également disponible en format digital sur notre blog : blog.degroofpetercam.com.

1871- 2021 : les valeurs sûres défient le temps

La banque Degroef Petercam est le fruit d'une longue histoire de financiers-entrepreneurs et de pionniers dans la gestion patrimoniale.



Prof. Dr.
Bruno Colmant
CEO Degroef
Petercam

AUX ORIGINES DE LA BANQUE PHILIPPSON

C'est en 1871 à la bourse de Bruxelles que débute l'histoire de Degroef Petercam. **Franz Philippson** a 20 ans. La guerre franco-allemande vient de s'achever. Les Français vendent leurs titres pour financer l'indemnité de guerre et les villes ont des difficultés à financer leurs travaux. Philippson débute dans l'arbitrage. Il envoie des ordres de bourse à ses correspondants à Londres, Paris et Frankfurt. La banque Philippson – à l'origine banque Oppenheim–Errera – se spécialise alors dans l'émission d'emprunts pour les collectivités. En 1886 un coup d'éclat : la conversion de la dette de Bruxelles. Deux ans plus tard, Philippson achète le siège de la banque rue Guimard au cœur du quartier du Luxembourg.

BANQUE DEGROOF : UN NOUVEAU NOM, UN MÊME ESPRIT

Dans l'entre-deux guerres, la banque gérée par ses fils, Jules et Maurice, participe à de grands emprunts publics, à la stabilisation du franc et à la privatisation des chemins de fer belges. En 1940, la famille Philippson doit fuir l'invasion allemande. Deux associés dont **Jean Degroef** poursuivent les activités. Degroef devient l'homme de confiance des Philippson. La banque portera désormais son nom. À la libération, l'opération Gutt recense les valeurs mobilières. La banque en tire parti et se développe en gestion de patrimoine et reste active en bourse. En 1955, 8 % des transactions passent par elle !

LES PIONNIERS DE LA SOCIÉTÉ DE BOURSE PETERCAM

L'histoire de **Petercam** trouve, elle, sa source chez les agents de change bruxellois : **Léon Libert** et **Émile Van Campenhout**. Dans les années 20, les Belges sont confrontés à l'inflation et la bourse devient un refuge contre l'érosion monétaire. En 1934, **Lucien Peterbroeck**, gendre de Léon Libert, commence à travailler avec lui. Mais après la dépression des années 30, la confiance dans la bourse est ébranlée. En 1966, quelques agents de change visionnaires suggèrent de réformer la profession. Parmi eux, **Jean Peterbroeck** et **Étienne** et **Emmanuel Van Campenhout**. Peterbroeck est expert en gestion de portefeuille pour particuliers et Etienne Van Campenhout spécialiste en matière de change, d'arbitrage international et de relations avec les investisseurs institutionnels. En 1968, ils associent et forment la **société de bourse Petercam**. L'équipe s'installe place Sainte-Gudule. En 1982, la loi Cooreman-Declercq, inspiré par Etienne Van Campenhout, ressuscite le marché boursier en accordant des avantages fiscaux aux nouvelles émissions et à l'achat d'actions.

DEUX ENTREPRISES INNOVANTES

Les deux maisons **grandissent, ouvrent des filiales** à l'étranger, **diversifient** leurs services, notamment les introductions en bourse – dont elles deviennent vite les champions – et innovent en lançant de nouveaux



Siège de la banque, rue Guimard au cœur du quartier du Luxembourg



Franz Philippson en compagnie d'Arthur Bemelmans (à gauche) et de Léon Delacroix (à droite), 1922.



Jean Peterbroeck, Marc Eyskens et Philippe Maystadt. En 1991 Jean Peterbroeck crée le BEL 20 en tant que président de la Bourse de Bruxelles.

services comme la gestion de fonds de pension pour des tiers et de nouveaux produits d'investissement : Sicafi, Sicav obligataires, de trésorerie, produits dérivés, etc. En 1990, la loi Maystadt autorise les banques à entrer dans le capital des sociétés de bourse. La banque Degroof saisit cette opportunité pour créer sa propre société de bourse. De son côté, Jean Peterbroeck crée le BEL 20 en tant que président de la bourse de Bruxelles. En 2002, les deux sociétés rachètent plusieurs sociétés de bourse pour s'assurer un large réseau dans le pays.

BANQUE DEGROOF ET PETERCAM : LE MEILLEUR DE DEUX MONDES

En 2015, les deux maisons fusionnent pour donner naissance à la banque Degroof Petercam. La nouvelle entreprise forte de nouveaux talents complémentaires reste fidèle à un cœur de métier commun : la gestion patrimoniale. En outre, elle étend ses compétences et ses services en matière

de gestion institutionnelle, de banque d'affaires et d'activité de gestion administrative de fonds de placement.

PRÊTS POUR LES 150 ANS À VENIR !

Cette longévité exceptionnelle témoigne de l'esprit d'entreprise et du rôle que nous occupons dans le paysage économique belge en tant qu'**acteur important du marché financier**. En suivant l'héritage de ceux qui nous ont précédés, nous continuons à être un partenaire de confiance et responsable pour nos clients en transformant des idées innovantes en actions concrètes et en conscientisant nos clients aux enjeux à venir. Notre entreprise a créé des conditions uniques pour faire avancer notre économie et notre société et nous continuons à le faire. Pour **faire prospérer l'histoire patrimoniale de nos clients et défendre leurs intérêts financiers**, nous innovons, et quelles que soient les circonstances, nous allons de l'avant. ■



Imagine Tomorrow
since 1871

15^{YEARS}
∞

% Degroef
Petercam
Imagine Tomorrow since 1871

Notre histoire a commencé il y a 150 ans.
Cet anniversaire représente l'occasion de tourner
les pages glorieuses de notre passé, mais aussi le
moment idéal pour nous projeter dans l'avenir.

L'ENTREPRENEURIAT EST NOTRE MOTEUR, L'EXPERTISE NOTRE ESSENCE

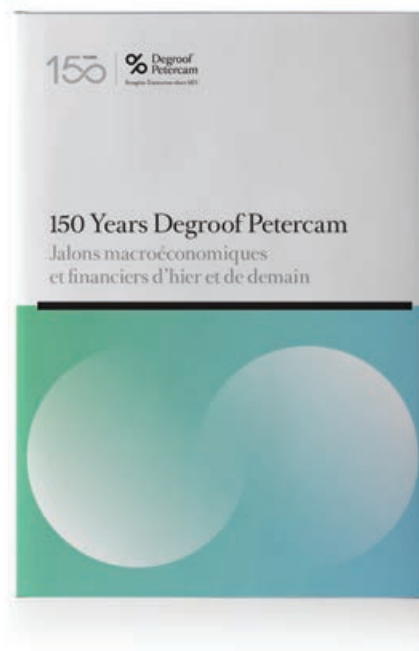
Dans un monde qui possède ses propres complexités et où nous devons faire face à des enjeux cruciaux, nous voulons continuer à ouvrir de nouvelles portes et accueillir les nouvelles opportunités avec bienveillance et intelligence. À nous élever et à prendre de la hauteur.

C'est cet élan dont rêvait Franz Philippson, alors jeune entrepreneur, lorsqu'il ouvrit les portes de sa banque en 1871. Cet état d'esprit d'excellence, cette énergie volontariste, nous les mettons au service de nos clients, en leur apportant des solutions concrètes et en leur offrant des performances pérennes et équitables. C'est-à-dire qui aient aussi un impact positif pour eux et pour la collectivité.

Pour faire prospérer leurs histoires patrimoniales, les protéger des aléas et défendre leurs intérêts financiers, nous innovons et quelles que soient les circonstances, nous allons de l'avant.

Pour eux, fidèles aux fondamentaux et aux valeurs léguées par nos prédécesseurs, nous sommes guidés par une mission : nous créons une prospérité collective et responsable, en ouvrant les portes aux opportunités et en accompagnant nos clients avec expertise.

Notre mission : créer une **prospérité** collective et **responsable**, en ouvrant les portes aux **opportunités** et en accompagnant nos **clients** avec **expertise**.



NOUVEL OUVRAGE DE NOS ÉCONOMISTES

À l'occasion de notre 150^e anniversaire, nos équipes de recherche économique publient un nouveau livre : 'Jalons macroéconomiques et financiers d'hier et de demain', dans lequel ils proposent une analyse de l'évolution et des développements économiques et financiers rencontrés au cours des 150 dernières années. Crise après crise, les banques centrales ont renforcé les fondements de leur politique monétaire. Le livre tire les leçons de cette situation, mais aussi de la récente crise du COVID.

Quelles leçons macroéconomiques pouvons-nous tirer de cette crise? Dans quelle mesure la reprise économique prendra-t-elle une tournure plus verte? Quel rôle l'Europe peut-elle jouer dans l'épreuve de force géopolitique entre l'Amérique et la Chine ? Quels rendements les investisseurs peuvent-ils raisonnablement espérer dans un monde de taux d'intérêt très bas, voire négatifs ?

Au-delà d'un regard posé sur le passé, ce livre tente également d'apporter des éléments de réponses aux nombreuses questions qui se posent sur l'avenir d'un point de vue économique et financier, dans un contexte de crise sanitaire. Cet ouvrage se veut le témoignage de la qualité de l'expertise macroéconomique et financière de Degroof Petercam. Son ambition : contribuer au foisonnement de la pensée économique et à un monde meilleur et plus juste. ■

L'économie mondiale en pleine relance

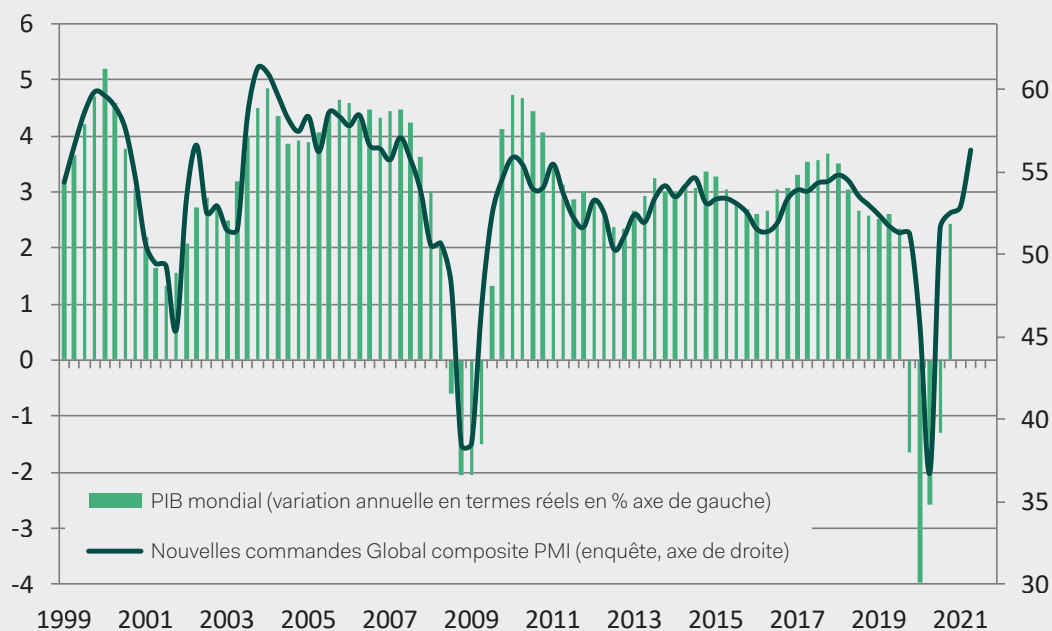


Hans Bevers
Chief Economist

La crise du Covid-19 n'est pas terminée. Plus de dix mille personnes dans le monde meurent encore chaque jour du virus selon les chiffres officiels, qui sont sous-estimés. Le bilan s'élève à présent à plus de trois millions et demi. Il subsiste une certaine incertitude quant à l'impact possible des différents variants du virus. Et pourtant, avec la progression des campagnes de vaccination, l'économie mondiale est en plein essor. Le redressement n'est pas uniforme mais, selon les estimations, l'économie mondiale devrait afficher une **croissance de 6 % cette année**. Ce redressement devrait aussi se poursuivre l'année prochaine avec une croissance d'environ 4 % selon les prévisions. La nature de la crise, en combinaison

avec l'épargne accumulée et une politique axée sur le rétablissement complet du marché du travail, laissent prévoir d'excellentes performances économiques après l'annus horribilis 2020. Les États-Unis emmènent le peloton, mais l'économie européenne est elle aussi passée à la vitesse supérieure. La relance est un peu plus à la traîne dans les pays en développement. La Chine, premier pays à sortir de la pandémie, fait exception à la règle, mais sa croissance économique devrait à présent ralentir. Dans les paragraphes ci-dessous, nous examinons brièvement l'évolution économique des principales régions du monde.

L'économie mondiale en pleine relance



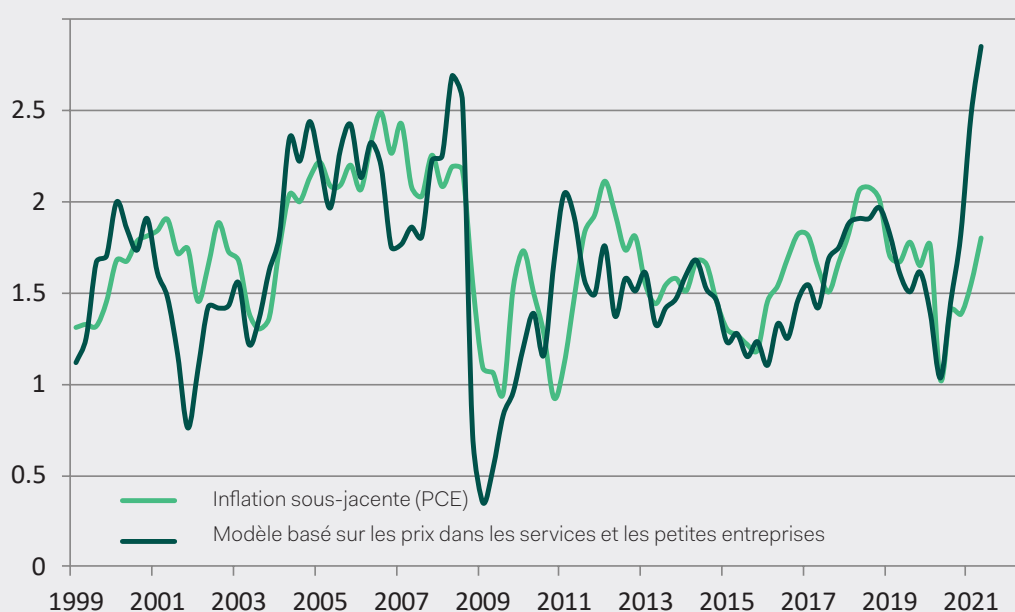
Source : Oxford Economics, Markit Economics, Degroof Petercam

ÉTATS-UNIS : BIDENOMICS ET INFLATION PLUS ÉLEVÉE À L'HORIZON

L'économie américaine est déjà en plein redressement. L'activité économique a progressé de 1,6 % au premier trimestre, notamment grâce à une forte augmentation des dépenses de consommation (+2,6 %). Avec une croissance prévue de 2 % au deuxième trimestre, le PIB américain dépasse à nouveau son niveau de 2019. Les États-Unis sont bien partis pour afficher **une croissance d'environ 6,5 % cette année et de 4 % l'année prochaine**. L'inflation commence déjà à redresser la tête. Cette hausse s'explique en grande partie par le redressement des prix des matières premières et de l'énergie, qui s'étaient effondrés au début de la pandémie : un « effet de

base », diraient les économistes. À cela s'ajoutent l'épuisement des stocks et les perturbations des chaînes d'approvisionnement. Le consensus est que ce pic d'inflation sera largement temporaire. Nous adhérons à cette logique, mais nous pensons malgré tout que **la pression inflationniste sous-jacente va augmenter à court terme (comme l'indique le graphique ci-dessous) comme à long terme**. Les dépenses de 4 000 milliards de dollars dans les infrastructures et le domaine social prévues par le président Joe Biden (compensées par une augmentation des recettes fiscales) ne sont qu'une raison parmi d'autres. La banque centrale américaine ne va pourtant pas resserrer soudainement sa politique monétaire. Avant cela, il faudra qu'elle perçoive un redressement large et inclusif du marché de l'emploi.

L'inflation de base américaine va augmenter



Source : Institute for Supply Management, National Federation of Independent Businesses, Degroof Petercam

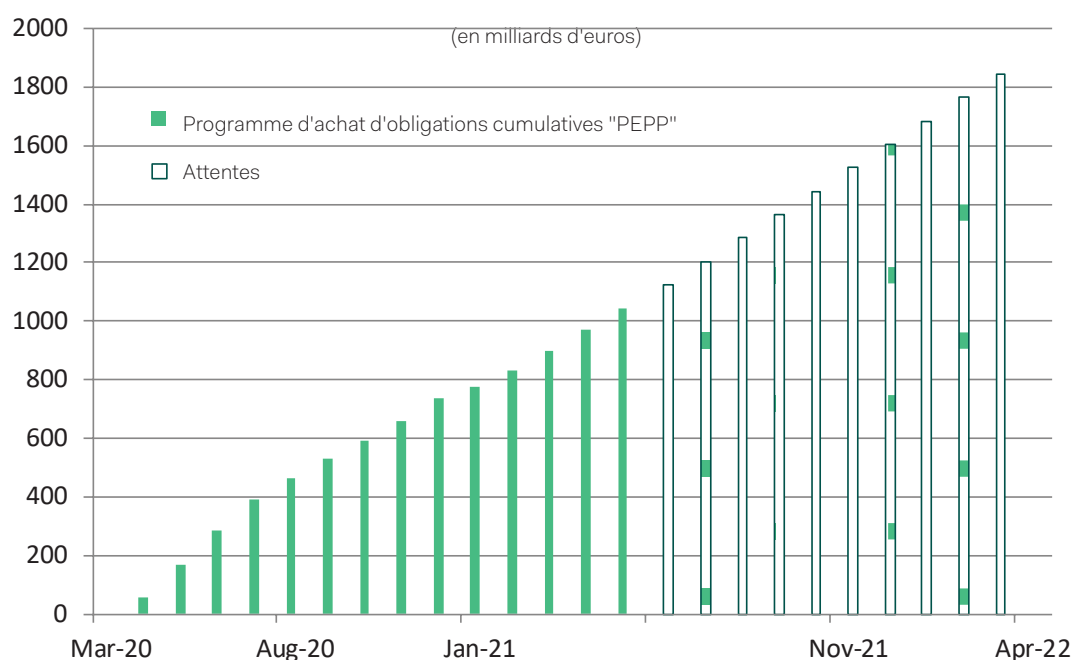


EUROPE : VACCINATIONS ET REMONTÉE ÉCONOMIQUE

À présent que les campagnes de vaccination en Europe avancent enfin à un bon rythme et que les restrictions sont assouplies, le redressement économique de la zone euro peut réellement commencer. La récession en « double creux » de l'automne et de l'hiver cède la place à **une croissance solide au cours des prochains trimestres**. Ici aussi, la consommation des ménages sera le moteur de la croissance. Depuis le début de la pandémie, les ménages de la zone euro ont accumulé environ 500 milliards d'euros d'économies supplémentaires. Tout comme aux États-Unis, quoique dans une moindre mesure, les effets de base vont pousser l'inflation nettement à la hausse au cours des prochains mois. Mais cet effet n'est que

temporaire et n'est absolument pas une raison pour la BCE de resserrer sa politique monétaire. L'inflation de base restera probablement encore longtemps inférieure aux objectifs. En outre, la BCE va bientôt remplacer son objectif d'inflation actuel, à savoir un taux d'inflation « inférieur à, mais proche de 2 % », par un objectif plus symétrique. **La politique de la BCE va encore rester souple pendant longtemps.** Concrètement, cela signifie que l'institution francfortoise va probablement continuer ses achats d'obligations jusqu'au printemps de l'année prochaine. **On ne s'attend pas à une hausse des taux sur les années à venir.** Le rétablissement complet du marché du travail va prendre du temps.

La BCE poursuit ses achats d'obligations



Source : Europese Centrale Bank, Degroof Petercam



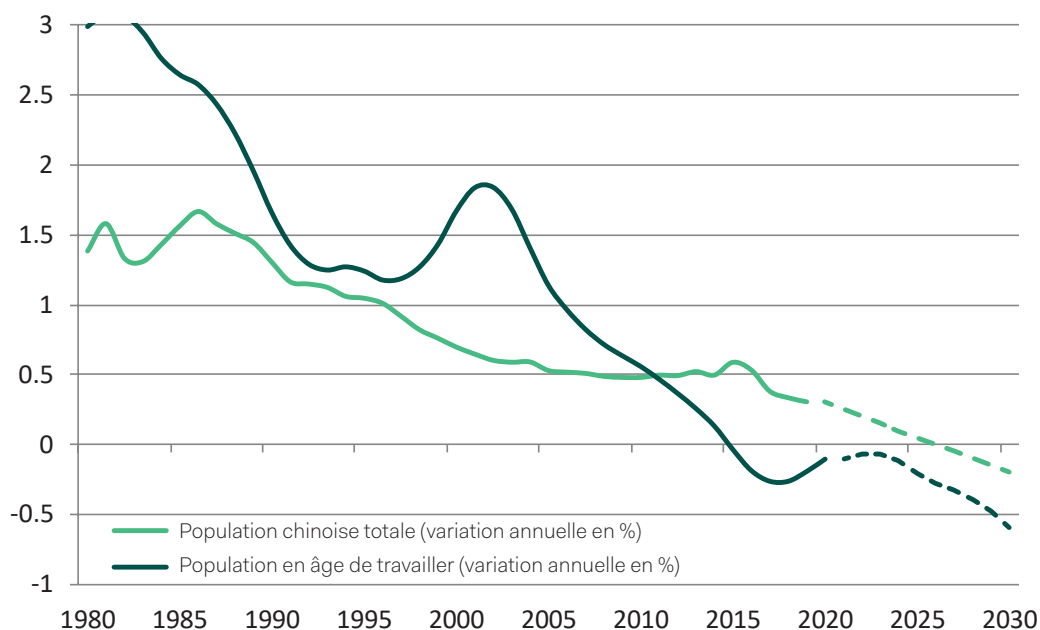
CHINE : RALENTISSEMENT DE LA CROISSANCE DU CRÉDIT ET ANNIVERSAIRE DU PCC

La gestion résolue du coronavirus a permis une relance économique spectaculaire l'année dernière. Récemment, les décideurs de Beijing se sont plutôt efforcés de freiner la croissance du crédit, qui devrait être alignée davantage sur la croissance économique nominale. Pour information, la croissance du crédit a dépassé la croissance économique de 4 points de pourcentage en moyenne sur les quinze dernières années. La conséquence logique est que **la croissance économique va ralentir**. Le dernier plan quinquennal, présenté en mars, contient des propositions ambitieuses visant à faire de la Chine un leader de l'innovation. Ce pays veut aussi réduire sa dépendance aux technologies étrangères, et donc devenir plus autonome. Cette politique pourrait bien

provoquer de nouvelles tensions avec les États-Unis. Une augmentation rapide de la productivité est essentielle pour la Chine, surtout dans le contexte du vieillissement démographique. L'heure est aux réjouissances. Après les cérémonies de 1981, 1991, 2001 et 2011, le Parti Communiste Chinois (PCC) organisera un congrès général le 1er juillet pour fêter son centième anniversaire. En 2011 par exemple, le secrétaire général du Parti de l'époque, Hu Jintao, a prononcé un discours consacré aux triomphes du Parti depuis 1921. Dans ce discours, il rappelait notamment l'objectif de faire de la Chine une « société modérément prospère » d'ici à 2021, et un « pays socialiste moderne » d'ici à 2049 (centième anniversaire de la République populaire de Chine). Plus important encore que le centenaire, le « roulement » des dirigeants politiques commencera en 2022 au niveau local et aboutira ensuite au 20e Congrès national du Parti. ■



Le ralentissement démographique se poursuit en Chine



Source : Oxford Economics, China Bureau of Statistics, IMF, Degroof Petercam



Comment éviter un désastre climatique (selon Bill Gates)

Dans son nouveau livre « Climat : comment éviter un désastre », Bill Gates parcourt en 200 pages la crise climatique que nous vivons aujourd'hui et les solutions qui existent pour atteindre la neutralité carbone. Même s'il peut paraître étrange de suivre les conseils d'un milliardaire technocrate dont l'empreinte carbone est astronomique, ce livre nous apprend énormément sur l'enjeu technologique de la crise. Dans cet article, nous tentons d'analyser les leçons qu'il nous enseigne, ainsi que certaines de ces lacunes.



Céline Boulenger
Economist



Ce qui est frappant, ce n'est pas tant l'ampleur de la réduction des émissions causée par la pandémie que la faiblesse de cette réduction. La diminution relativement modeste des émissions cette année est révélatrice : nous ne pourrions pas atteindre l'objectif « zéro émission » en nous contentant de prendre moins l'avion et la voiture. »

Bill Gates

LE NET ZÉRO

Toute l'argumentation de Bill Gates s'appuie sur un seul fait : la nécessité de viser la **neutralité carbone**. En effet, il explique avec beaucoup de clarté que réduire nos émissions ne sera pas suffisant, car tant que le carbone s'accumule dans l'atmosphère, les températures continueront à monter, menaçant toute forme de vie sur cette planète. Il explique également qu'atteindre « zéro émission » ne veut pas dire que nos activités économiques n'émettront plus aucun carbone, mais qu'on parle bien ici d'émissions nettes nulles. Il définit cela par une diminution des émissions la plus grande possible, mariée à des techniques de retrait de carbone. Ce retrait pourrait être effectué soit à la source de l'émission, soit dans l'atmosphère elle-même. Il réconcilie également la lutte contre la pauvreté avec la lutte contre le changement climatique. En effet, selon lui, il est impératif que chaque individu ait accès à l'électricité, au transport, et à de la nourriture de qualité. Il faut donc promouvoir le développement économique des régions les plus pauvres. La lutte contre le réchauffement climatique doit tenir compte de ces enjeux, et ne peut en aucun cas condamner des êtres humains à vivre dans de mauvaises conditions. Il est inconcevable de demander aux pays africains par exemple, qui aujourd'hui ne représentent que 2 % des émissions de carbone, de continuer à vivre dans

la pauvreté, cela pour éviter un désastre climatique. Au contraire, il faut **investir dans des technologies qui permettront aux pays émergents de se développer de manière durable**, sans augmenter leurs empreintes carbone.

CHAQUE SECTEUR EST CONCERNÉ

Comme l'explique B. Gates, atteindre le net zéro ne sera pas une tâche facile, bien au contraire. Cela car chaque secteur économique va devoir repenser ses façons de faire. Changer les secteurs du transport et de l'électricité ne suffira pas. En effet, le secteur du transport par exemple, ne représente que 16 % des émissions globales, alors que le secteur de la construction et de l'infrastructure, est responsable de 31% de celles-ci. Il faut donc révolutionner tous les domaines économiques.

Selon lui, il faudra électrifier le plus de secteurs possibles, comme celui du transport, et s'assurer que l'électricité provient de sources non-polluantes. Il parle bien sûr longuement des énergies renouvelables, de la nécessité de faire baisser leurs coûts et d'améliorer les systèmes de stockage, mais il parle également du nucléaire. Ce dernier, grand tabou des débats environnementaux, est selon lui indispensable pour atteindre la neutralité carbone, puisqu'il est aujourd'hui la seule source d'électricité

sans intermittence non-carbonée. Il mentionne bien évidemment les progrès auxquels il faut aspirer pour rendre le nucléaire plus sécurisé et plus propre ; et il parle également de la possibilité de voir un jour naître des centrales nucléaires basées sur la fusion, un processus qui libérerait quatre fois plus d'énergie que la fission nucléaire, et qui ne produirait aucuns déchets radioactifs de haute activité.

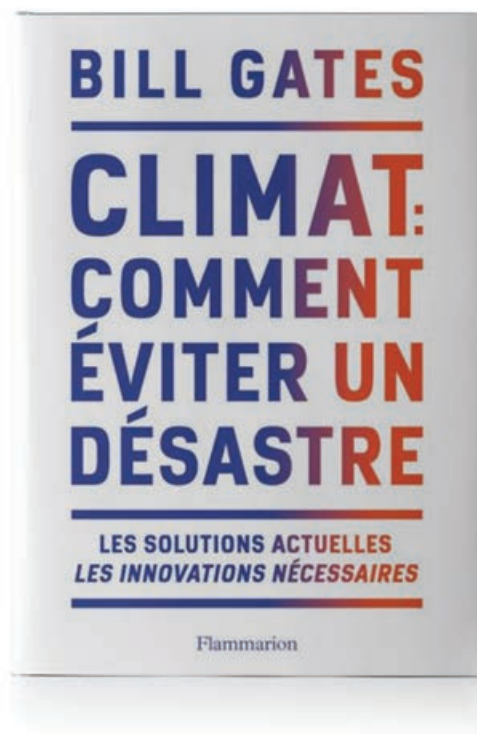
MITIGATION AVANT ADAPTATION

Dans la deuxième partie de son livre, il parle également des différences entre la mitigation et l'adaptation au changement climatique. Selon lui, il faut d'abord se concentrer sur la mitigation, c'est-à-dire mettre tout en œuvre pour éviter un désastre climatique. Atteindre le net zéro doit rester la priorité. Toutefois, même si nos émissions sont réduites à néant d'ici 2050, le réchauffement climatique a déjà commencé, et un certain niveau d'adaptation à celui-ci sera nécessaire. Cela surtout dans les pays les plus vulnérables à l'augmentation des températures et à la montée des eaux. Ceux-ci sont malheureusement souvent des pays émergents qui manquent de moyens. Il faudra par exemple aider le continent africain à faire face à des sécheresses de plus en plus courantes, et à adapter ses cultures agricoles en fonction du climat, pour éviter de nouvelles vagues de malnutrition. Ce sont donc **les plus vulnérables qu'il faut protéger avant tout** ; et il faut également garder en tête que, plus nous réduisons nos émissions aujourd'hui, moins nous devrons nous adapter à un climat plus hostile demain.

CERTAINES LACUNES

Il faut néanmoins souligner que même si Bill Gates fait une très bonne analyse des technologies qu'il faut absolument déployer dans les années à venir pour atteindre la neutralité carbone, son livre est à son image ; c'est-à-dire qu'il est évident qu'il fut écrit par la plume d'un technocrate. Même si renforcer de manière significative la recherche et le développement dans les technologies de demain doit être une priorité, la technologie ne résout pas tout, et le fondateur de Microsoft fait peut-être preuve d'une pincée de naïveté dans cet ouvrage.

- Il souligne évidemment que les **secteurs publics et privés doivent travailler ensemble** pour atteindre le net zéro, mais il reste néanmoins focalisé sur le secteur privé, puisqu'il en fait partie. Nous pensons pourtant que c'est le secteur public qui peut changer



la donne. En effet, si appliquer les conseils des scientifiques et technocrates pouvait se faire en un clin d'œil, nous n'en serions pas là aujourd'hui (tant d'un point de vue écologique, que d'un point de vue sanitaire). La transition écologique est lente et compliquée parce qu'elle dépend de nos gouvernements et des politiciens qui les représentent, mais aussi de la volonté de chaque citoyen de changer son mode de vie et de chaque entreprise de faire de l'écologie une priorité. Bill Gates a l'humilité d'admettre qu'il n'a pas de solution aux politiques du changement climatique, pourtant, c'est bel et bien celles-ci qui doivent être chamboulées en priorité. Chaque gouvernement doit prendre ses responsabilités et mettre en place des politiques climatiques extrêmement ambitieuses, tout en forçant la main au secteur privé pour qu'il suive la même trajectoire.

- Il ne mentionne pas non plus **l'importance des institutions multilatérales** dans la lutte contre le changement climatique et dans l'aide au développement pour les pays émergents. La COP26 par exemple pourrait avoir un impact énorme sur les décisions prises par les gouvernements dans un futur proche. Le changement climatique est intrinsèquement global, il lui faut donc des solutions qui soient elles aussi globales. Le travail remarquable fourni par Bill Gates nous apprend énormément sur les technologies de demain et sur les solutions qui existent déjà aujourd'hui pour diminuer nos émissions et pour capturer une partie de celles-ci, mais en se penchant davantage sur **la nature politique de l'enjeu climatique**, son travail d'analyse aurait été plus abouti. ■

Préparer les portefeuilles pour l'après-crise sanitaire



À la recherche d'un nouvel équilibre entre le marché et les États

S'il est encore trop tôt pour faire un bilan définitif et juger de l'impact à long terme qu'a eu la crise sanitaire sur nos économies, un constat s'impose. Les États ont joué un rôle considérable dans sa gestion et ont repris, à cette occasion, une place de choix dans la conduite des affaires. Il semble qu'à cette occasion, nous nous soyons éloignés définitivement du laisser-faire qui a caractérisé les quarante dernières années.



Jérôme van der Bruggen
Head of Investments Strategy



Afin de permettre aux entreprises et aux ménages de tenir tant que la pandémie faisait rage, les gouvernements ont mis en place d'énormes plans de soutien, entièrement financés par l'emprunt. Ce sauvetage fut rendu possible grâce à l'activité des banques centrales qui sont elles-mêmes intervenues en tant que prêteur de dernier ressort en achetant ces emprunts sur le marché secondaire, devenant ainsi les premiers créanciers des gouvernements.

Beaucoup appelaient cette coopération entre gouvernements et banques centrales de leurs vœux dès avant la crise sanitaire. L'état d'urgence suscité par la pandémie l'a forcée. Mais à l'heure du déconfinement et alors que les mesures restrictives sont en train d'être levées, la question se pose de la pérennité des interventions étatiques. Les gouvernements ne vont-ils pas justement profiter de la reprise pour se désendetter ?

UN APRÈS-CRISE MARQUÉ PAR LES PLANS AMÉRICAINS

Probablement pas, à en juger par le ton que donnent les États-Unis dans la gestion de l'après-crise. L'administration de Mr. Biden a préparé trois plans pour un total de USD 6,000 Mds indiquant qu'elle a nulle intention de se retirer des affaires et de revenir au modèle d'avant.

- Après avoir réussi, en mars 2021, à faire voter un plan de soutien permettant aux agents économiques de tenir le temps que la stratégie vaccinale prenne pied (l'« American Rescue Plan »), Mr. Biden a dévoilé un deuxième plan (l'« American Jobs Plan ») au cours de ce même mois de mars. Ce plan, qui pourrait être voté dès le mois d'octobre 2021, a pour objectif de relancer l'investissement afin de renouveler les infrastructures et – entre autres – de faciliter la transition énergétique et digitale.

À l'heure du déconfinement et alors que les mesures restrictives sont en train d'être levées, la question se pose de la pérennité des interventions étatiques. »

- Il a dans la foulée proposé un troisième plan (l'« American Families Plan ») en avril 2021 dont l'objectif est de donner un nouveau souffle au projet d'Etat-providence à l'américaine, initié par Barack Obama. Ce troisième plan pourrait être voté l'année prochaine.

Les deux derniers plans de Mr. Biden ont ceci en commun qu'ils seront – en partie – financés par l'impôt : sur les entreprises pour le deuxième, sur les plus hauts revenus pour le troisième. Mais en toile de fonds, personne ne doute du fait que la Fed apportera son support si besoin.

DES MARCHÉS PORTÉS PAR LA REPRISE BÉNÉFICIAIRE

Les bourses ont bien réagi à ces développements et continué leur reprise entamée en mars 2020. Toutes ont aujourd'hui dépassé leur plus haut niveau historique (y compris au Japon). Cette reprise boursière peut selon nous continuer sur sa lancée car elle est portée par une réelle reprise bénéficiaire. Entraînées avant tout par la vigueur des dépenses des **ménages** (qui bénéficient du soutien des gouvernements et

disposent d'une épargne accumulée pendant la pandémie), les bénéfices des entreprises rebondissent après le choc occasionné par le lock-down en 2020 ! L'année dernière, les bénéfices des entreprises faisant partie des indices boursiers mondiaux ont baissé de 20 % en moyenne. Cette année, la croissance bénéficiaire pourrait dépasser les +35 %.

Un élément important nous fait penser que cette reprise bénéficiaire n'est pas terminée : les investissements n'ont pas encore vraiment pris la relève. Lors d'un cycle économique classique, les investissements, c'est-à-dire des dépenses des **entreprises**, suivent celles des ménages. En d'autres mots, les entreprises ne se remettent à investir que lorsqu'elles sont confiantes et encouragées par la visibilité que leur donne la reprise des dépenses des ménages. Notons qu'aux Etats-Unis, lors de la dernière période de croissance économique qui a duré jusqu'en 2016, les investissements des entreprises n'ont pas atteint des niveaux satisfaisants. La Fed ayant freiné la croissance par la hausse de ses taux directeurs, cette confiance n'a pas eu vraiment l'occasion de se réinstaller. Cette fois-ci, la Fed a promis d'attendre plus longtemps et l'« American Jobs Plan » – s'il est voté à l'automne – donnera une motivation supplémentaire aux entreprises pour investir.

Deux freins potentiels à cette reprise se profilent cependant.

- **Le premier est la hausse d'impôts aux États-Unis** et en particulier l'augmentation de l'impôt des sociétés à 28 % et l'arrêt des pratiques de transfert de bénéfices – si elles passent le cap du Congrès. Ne sont-elles pas de nature à nuire aux bénéfices en 2022 ? Oui, mais au-delà de ce premier constat, il faut garder à l'esprit que cette aggravation de l'imposition sera compensée par les hausses de bénéfices liées aux dépenses d'investissement des entreprises américaines. Autrement dit, l'impact négatif total sur les bénéfices sera plus faible et les bénéfices américains devraient encore augmenter en 2022.

• **Le second est la hausse du prix des matières premières et la pénurie de pièces dans certaines chaînes de production** qui suscitent des hausses des coûts de production. Cela risque-t-il pas d'impacter les marges ? La réponse est nuancée et tous les secteurs d'activité ne sont pas égaux face à cette inflation. Cependant, nous observons à court terme que tant que la demande est forte, les entreprises sont capables d'augmenter leurs prix de vente (comme nous l'avons observé dans les résultats du secteur automobile au premier trimestre 2021). À moyen terme, les prix plus élevés incitent les producteurs à accroître leur offre à travers de nouveaux projets d'investissements, permettant un retour vers l'équilibre. Les prix plus élevés actuels ne sont, selon nous, pas un phénomène permanent.

UN POSITIONNEMENT PRO-REPRISE EN BOURSE

Le rendement bénéficiaire attendu¹ des actions est toujours supérieur au rendement des obligations sans risque², indiquant que les actions offrent toujours une « prime » de rendement attrayante par rapport aux obligations. Bien sûr, la pression à la baisse exercée sur les rendements obligataires à long terme par les banques centrales joue un rôle prépondérant pour expliquer cette prime. Mais, il y a aussi le fait que les bénéfices attendus sont constamment revus à la hausse pour l'instant et qu'en période de reprise de l'investissement, il est difficile de prévoir la fin de cette dynamique. **Nous pensons donc que les bourses devraient continuer d'être favorables, même s'il convient d'être toujours vigilants et d'investir de façon diversifiée.**

Le plan d'infrastructure de Mr. Biden va bénéficier aux entreprises américaines locales et issues des secteurs des matières premières, de l'industrie et de la finance. Ces entreprises, de taille moindre que les GAFAM, ont été les laissés pour compte du rallye boursier des 5 dernières années et se négocient à

une décote par rapport aux valeurs technologiques et pharmaceutiques. Ce sont donc elles que nous privilégions dans les portefeuilles pour l'instant.

Les réformes de l'impôt des sociétés aux États-Unis – si elles sont adoptées – constituent une autre raison pour privilégier ces entreprises par rapport aux grandes valeurs de la techno et de la pharma. Ces réformes risquent de moins nuire aux entreprises issues des secteurs des matières premières, des produits industriels et des services financiers. L'une des raisons pour expliquer cette différenciation de traitement trouve son origine dans le fait que les pratiques de transfert fiscaux sont surtout répandues dans le secteur des High Tech et de la pharmacie. Bref, des secteurs qui traditionnellement paient moins d'impôts des sociétés. Si c'est le cas, cela pourrait avoir pour effet d'alimenter la rotation sectorielle vers ces sociétés cycliques, issues de l'économie réelle et à petite capitalisation. Est-ce à dire que le cours des GAFAM va s'effondrer ? Non, pour la simple raison que les tendances à la digitalisation de nos sociétés sont beaucoup trop fortes. Mais une sous-performance de ce secteur n'est pas à écarter. ■

EN RÉSUMÉ

Les valeurs de croissance restent attrayantes à long terme mais nous privilégions tactiquement un positionnement pro-reprise, principalement via des valeurs de petite capitalisation et/ou cycliques. ■

¹ Le « rendement bénéficiaire » attendu d'une action cotée en bourse est calculé en divisant son bénéfice net annualisé (par titre coté) attendu dans un an par son cours de bourse.

² Une obligation « sans risque » est une obligation à 10 ans émise par une autorité de référence, en l'occurrence le Trésor américain, l'État allemand ou le gouvernement japonais.

Private Equity @ Degroof Petercam : depuis que D & P est devenu DP

Degroof Petercam a été à l'avant-garde dans le développement d'une offre diversifiée de Private Equity pour ses clients. Depuis la fusion de Degroof et de Petercam en 2015, les clients de DP ont pu accéder à cette classe d'actifs à travers une offre régulière de 3 à 5 fonds de Private Equity par an, leur permettant de construire un portefeuille offrant une diversification, tant en termes de stratégies que de millésimes.



Jean-François Becu
Head of Private Equity



Jean-François Becu, responsable du département Private Equity, et Bert D'Huyvetter, responsable des investissements non cotés au sein du Private Banking, répondent à nos questions sur leurs activités.

QU'EST-CE QUE LE PRIVATE EQUITY ?

Le "Private Equity" désigne des investissements dans des sociétés non cotées, qui, par nature, sont illiquides et difficiles d'accès pour des investisseurs.

Les fonds de capital-investissement (également appelés fonds de Private Equity ou fonds de PE) ont été créés par des gérants expérimentés, en vue de constituer un portefeuille diversifié d'entreprises non cotées présentant une opportunité d'investissement. Les gérants identifient des leviers de création de valeur dans les sociétés cibles, dans une optique d'accroître les revenus et les bénéfices de ces dernières, et s'assurent généralement d'une position de contrôle afin de mener à bien leur thèse d'investissement. Après une durée de détention qui varie en moyenne de 4 à 7 ans, ces sociétés sont revendues.

En tant qu'investisseur dans un fonds de capital-investissement, vous êtes généralement exposé à un nombre variant de 10 à 30 sociétés, soigneusement sélectionnées par le gérant, sur une période de 5 ans en moyenne, appelée "période d'investissement". Après quoi, ces entreprises sont cédées, là encore généralement sur une période de 5 ans, appelée "période de désinvestissement ou de réalisation".

Ces fonds de capital-investissement ne sont cependant pas facilement accessibles et ne sont généralement proposés qu'à des investisseurs avertis, dûment sélectionnés et approuvés par les gérants des fonds, au cours d'une courte période pendant laquelle ils organisent leur collecte de fonds.

QUEL EST VOTRE BILAN ACTUEL ?

Il est positif. Au cours des huit dernières années, nous avons développé une offre de fonds de capital-investissement qui répond à l'ADN de la Banque. Nous

avons soigneusement recherché et sélectionné les meilleurs gérants de fonds de capital-investissement et avons ensuite cherché à avoir accès à leurs fonds. Dans le processus de sélection, nous veillons à la diversification en termes de stratégie et de géographie, pour permettre à nos clients de construire des portefeuilles de Private Equity diversifiés.

Nous sommes particulièrement attentifs aux stratégies de capital-investissement sélectionnées. Il existe un grand nombre de stratégies différentes, souvent liées à une période distincte du cycle de vie d'une entreprise : de la toute première idée

opérationnelle et/ou financière) ainsi qu'à des fonds thématiques axés sur une thèse d'investissement (par exemple, des fonds d'énergie renouvelable).

Ainsi, au cours de ces dernières années, nos clients ont eu accès à des gérants de premier plan, aussi bien locaux comme Sofindev, qu'euro-péens comme Committed Advisors ou encore Cubera mais également des gérants de fonds mondiaux de premier ordre, dont AlpiInvest, Ardian, CD&R, CVC et Warburg Pincus.

QU'EN EST-IL DES PERFORMANCES ?

Excellente question - surtout en cette période particulière - mais aussi pour expliquer la manière dont fonctionne un fonds de capital-investissement. Un fonds de PE a une durée de vie moyenne de 10 ans, divisée en une période d'investissement et une période de désinvestissement. En ce qui concerne notre offre, beaucoup de nos fonds sont encore en période d'investissement ou démarrent leur période de réalisation. Les performances ne sont donc pas encore distribuées, mais l'évolution des sociétés en portefeuille est très encourageante pour la suite. Notre sélection se fonde notamment sur une étude approfondie des performances des fonds précédents de nos gérants et sur la manière dont ces derniers créent de la valeur au sein de leurs participations. Nous ne sélectionnons que des fonds dont les gérants ont fait leurs preuves, dont les équipes sont stables et expérimentées et qui sont les plus performants parmi leurs pairs. À titre d'exemple, tous les fonds proposés en 2020 avaient des fonds prédécesseurs qui ont enregistré des performances exceptionnelles lors de la crise financière mondiale de 2008. Nous recherchons des équipes qui ont traversé différents cycles et sont capables de résister aux chocs économiques.

Une autre illustration est le rapport du quatrième trimestre de 2020 que nous avons reçu récemment pour tous les fonds que nous avons commercialisés jusqu'à présent. Nous sommes conscients que la pandémie n'est pas encore arrivée à son terme, mais le professionnalisme des équipes de gestion sélectionnées a été démontré par la résilience des entreprises des portefeuilles face à la crise du Covid. Presque tous les fonds ont vu leur valeur d'actifs augmenter en 2020, parfois de manière significative,



Votre portefeuille de fonds de capital-investissement doit être construit comme votre cave à vin : avec patience et dans la durée. »

commerciale (capital-risque) au fondement d'une entreprise mondiale prospère, les étapes sont nombreuses.

Nous offrons régulièrement l'accès à des fonds poursuivant une stratégie de « buy-out » (il s'agit de fonds qui acquièrent des entreprises performantes avec l'ambition de les faire progresser à un niveau supérieur, en se concentrant sur les gains d'efficacité

ont été en mesure de poursuivre leurs investissements et ont réalisé des sorties de sociétés en portefeuille, malgré l'environnement économique difficile. Nous sommes convaincus que notre processus de sélection très exigeant portera ses fruits.

DEVRAIS-JE INVESTIR ?

Peut-être ! Les fonds de PE offrent la possibilité d'investir dans des entreprises et des secteurs qui ne sont pas accessibles via les marchés boursiers publics. Historiquement, le PE a surperformé les marchés cotés et nous pensons qu'il continuera à le faire.

- Mais il est important de garder à l'esprit qu'il existe également des risques spécifiques, le risque le plus important restant celui associé à un investissement en actions. Une perte du capital investi ne peut donc être exclue. Une sélection bien équilibrée et diversifiée des fonds de Private Equity doit permettre d'atténuer ces risques.
- Le principal point d'attention est l'illiquidité, car une fois engagé dans un fonds, vous êtes investi pour une période de 10 ans, et parfois plus.
- En outre, il faut aussi avoir conscience du profil des cash flows d'un fonds de Private Equity : votre engagement sera généralement appelé en plusieurs tranches au cours d'une période de 5 ans (la période d'investissement), c'est-à-dire que vous n'investissez pas la totalité du montant au départ, et vous pouvez également vous attendre à récupérer des liquidités en tranches successives à mesure que les entreprises du fonds de capital-investissement sont vendues, c'est-à-dire, là encore, généralement entre la cinquième et la dixième année.

CONCLUSION

Compte tenu du montant minimum de 250 000 euros par investissement et des contraintes d'illiquidité, votre banquier privé est votre partenaire de choix pour déterminer avec vous si vous devriez ou pouvez investir dans des fonds de capital-investissement. Après une vérification de votre expérience et de vos connaissances, une analyse globale des risques et un exercice d'allocation d'actifs, s'il est avéré qu'un investissement en fonds de PE est adapté à votre situation, nous serons heureux de vous aider à constituer votre portefeuille de fonds de capital-investissement. Notre dernier conseil : celui-ci doit être construit comme votre cave à vin, avec patience et dans la durée. ■



Bert D'Huyvetter et Jean-François Becu.

Onzième commandement : tu n'invoqueras point la durabilité en vain

Après la surenchère de la durabilité observée ces dernières années, l'Europe a défini les conditions d'utilisation du terme « investissement durable ». Avec l'introduction du règlement sur la publication d'informations en matière de durabilité dans le secteur des services financiers, aussi connu selon son abréviation anglaise SFDR, l'Europe sépare le bon grain de l'ivraie en ce qui concerne l'intégration des critères ESG dans le processus d'investissement et la poursuite d'objectifs durables.



Kris Organe
Discretionary
Portfolio Manager



L'ESG, NOUVEAU NIRVANA DES INVESTISSEURS

L'ESG, initialement une couche d'analyse supplémentaire ajoutée à l'analyse financière, est devenu ces dernières années le nouveau Nirvana des investisseurs. L'ESG est devenu le fondement de l'investissement socialement responsable (ISR, parfois aussi SRI pour socially responsible investing), un terme aux acceptions multiples. Les investisseurs ont ainsi exclu une série de secteurs moins durables, ont intégré l'ESG à des degrés divers à leur processus d'investissement et se sont efforcés d'avoir un impact sociétal positif, sans que ces aspirations soient définies de manière précise. Nous avons connu une prolifération de fonds d'investissement proposant les stratégies les plus diverses avec une revendication commune : l'investissement durable.

TU N'INVOQUERAS PLUS LES MOTS « INVESTISSEMENT DURABLE » EN VAIN

Les nouvelles règles européennes visent à offrir aux investisseurs une image claire de la façon dont les gestionnaires de patrimoine promeuvent l'ESG et poursuivent des objectifs durables dans les produits d'investissement proposés. Il existe trois degrés de durabilité.

- Pour le premier groupe de gestionnaires d'actifs, les risques en matière de durabilité tels que le

changement climatique n'ont pas d'impact sur les portefeuilles. Ces produits n'ont donc pas intégré d'éléments ESG, ni aucun objectif durable.

- La deuxième catégorie analyse les risques liés à la durabilité sur le plan écologique et social et promeut et intègre les caractéristiques ESG favorables dans ses produits en tenant compte des pratiques de bonne gouvernance.
- Les gestionnaires de patrimoine de la troisième catégorie développent leurs produits d'investissement de manière à ce qu'ils ne se contentent pas d'intégrer des aspects ESG, mais se fixent pour objectif l'investissement durable. Seuls ces derniers pourront désormais arborer un label d'investissement durable.

QU'EST-CE QUE CELA SIGNIFIE CONCRÈTEMENT ?

- L'investissement ESG signifie que les critères ESG sont évalués et que la politique d'investissement du produit intègre des éléments environnementaux ou sociaux dans le respect des règles de bonne gouvernance, mais sans poursuivre un objectif concret de développement durable.
- L'investissement durable se limite aux investissements dans une activité économique qui contribue à la réalisation d'un objectif environnemental, par exemple l'utilisation d'énergies renouvelables et l'économie circulaire, ou dans une activité qui contribue à la réalisation d'un objectif social, c'est-à-dire un investissement dans le capital humain.

L'investissement durable suppose également de ne pas porter de préjudice important à un autre objectif et de toujours respecter les pratiques de bonne gouvernance. Les investissements durables ne peuvent donc pas nuire à l'environnement ni enfreindre le droit du travail ou les droits de l'homme. Ils doivent également lutter contre la corruption. Ces dernières nuances sont importantes, car il s'agit de respecter tous les critères. Nous ne pouvons pas investir durablement dans des entreprises qui apportent une

solution à un problème environnemental mais qui, par ailleurs, recourent à des pratiques de travail contestables.

LA DURABILITÉ CHEZ DEGROOF PETERCAM

Une entreprise familiale ne peut pas prospérer pendant 150 ans sans que la durabilité soit profondément ancrée dans son ADN. La bonne gouvernance et le respect des clients et des collaborateurs sont la meilleure façon de diriger durablement un établissement bancaire. La protection de l'environnement est venue s'y ajouter ces dernières années, et elle joue un rôle de plus en plus important. Nos premières stratégies excluant les activités non durables, par exemple, remontent déjà à 2001. En 2011, l'intégration des risques liés à la durabilité s'est accélérée avec la signature, par Degroof Petercam Asset Management, des Principes pour l'investissement durable des Nations Unies. Les signataires de ces principes s'engagent notamment à intégrer systématiquement une analyse ESG à leur processus d'investissement et à lancer un dialogue actif avec les entreprises dans lesquelles ils investissent concernant les défis en matière d'ESG.

L'IMPACT SUR VOTRE PORTEFEUILLE

Le suivi des risques en matière de durabilité et de leur impact sur les performances financières fait partie du processus d'investissement depuis de nombreuses années dans le domaine de la gestion du patrimoine privé. L'impact des nouvelles règles sur votre portefeuille d'investissement sera donc plutôt limité. La façon dont Degroof Petercam Private Banking intègre l'ESG est officialisée par la Global Sustainable Investment Policy, un processus systématique qui, sur la base d'informations fournies par des cabinets d'analyse compétents, apporte à nos équipes d'investissement une analyse extrafinancière qui leur permet de déterminer l'exposition des entreprises aux risques importants en matière

de durabilité et de savoir comment ces entreprises gèrent ces difficultés. En outre, nos portefeuilles en gestion discrétionnaire seront composés à au moins 1/3 d'entreprises répondant à des normes strictes en matière d'ESG.

QU'EN EST-IL DES INVESTISSEMENTS DURABLES ?

Pour nos portefeuilles durables, nous investissons dans des entreprises ayant un impact positif durable. De plus en plus de nos clients veulent investir exclusivement dans les entreprises de ce type, en ayant conscience du fait que ce choix limite la diversification entre les différents secteurs économiques et que les investissements porteront principalement sur des entreprises de croissance.

La demande d'investissements ayant un impact durable et social positif visible est en augmentation car, avec le lancement des objectifs de développement durable et l'introduction de règles européennes spécifiques dans le SFDR, il existe pour la première fois un cadre de référence clair pour déterminer ce qui constitue concrètement un impact positif.

CONCLUSION

La durabilité au sens large continue de gagner en importance, et nous ne pouvons que saluer cette évolution au regard de notre rôle sociétal. Dans notre rôle fiduciaire de gardien de votre patrimoine, nous sommes convaincus depuis longtemps de la valeur ajoutée qu'apporte une analyse de la durabilité. Les nouvelles règles du jeu ne font que conforter cette conviction, et nous nous ferons un plaisir de discuter des vôtres avec vous. ■



THE GLOBAL GOALS

Qu'est-ce que l'ESG ?

ESG est un acronyme qui désigne les questions Environnementales, Sociales et de Gouvernance. L'ESG signifie généralement qu'un gestionnaire d'actifs ou un analyste ne se contente pas d'analyser les ratios financiers d'un investissement potentiel, mais qu'il examine aussi les critères ESG, c'est-à-dire une série de normes relatives à l'environnement, aux relations avec les travailleurs, clients et fournisseurs (« social ») et à la bonne gouvernance.

- L'analyse des facteurs Environnementaux portera par exemple sur le changement climatique, les émissions de CO₂, l'utilisation d'eau, l'efficacité énergétique et le traitement des déchets.
- L'aspect Social concerne la façon dont l'entreprise aborde les thèmes sociétaux, et dont elle traite les personnes en particulier. Il s'agit notamment des conditions de travail au sein de l'entreprise, de la composition de la chaîne d'approvisionnement, de l'accès aux soins pour les travailleurs et du respect de la confidentialité des données.
- La Gouvernance concerne tout ce qui touche à la bonne gestion des entreprises. Il s'agit d'aspects tels que la composition et la diversité du conseil d'administration et de l'équipe de direction d'une entreprise, la politique de rémunération et la protection des actionnaires minoritaires.

LES OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE

Les objectifs de développement durable (ODD) définis en 2015 par les Nations Unies (hyperlink : <https://blog.deg-roofpetercam.com/fr-be/objectifs-de-developpement-durable-onu>) constituent le nouveau cadre mondial de développement durable à l'horizon 2030. L'Europe s'en est explicitement inspirée pour la définition de ses nouvelles règles.



L'Estate Planning, un service en pleine évolution

Les Grecs anciens le savaient déjà : « panta rhei », c'est-à-dire que tout passe, tout se transforme. Ce vieil adage philosophique s'applique plus que jamais à notre monde moderne, marqué par des changements qui se succèdent à un rythme toujours plus rapide. Mais il s'applique aussi au rôle du département de planification patrimoniale. Ce département doit lui aussi s'adapter aux nouveaux défis que sont les nouvelles attentes des clients, l'évolution constante d'une législation de plus en plus complexe et les nouvelles tendances sociétales.

Un entretien avec Ariane Joris, responsable de notre département Estate Planning.



Ariane Joris
Head of Estate Planning



Un Estate Planner expérimenté doit faire preuve de maturité en tant que personne, mais il doit aussi posséder une grande expertise dans de nombreux domaines. Ce rôle de personne de confiance tout au long du trajet de vie du client nécessite énormément de connaissances. »

Quand on parle d'Estate Planning, on pense souvent aux donations aux enfants ou aux conjoints/partenaires.

Oui, en effet. L'Estate Planning est associé à la planification (juridique) du patrimoine et de la succession, avec les contrats de mariage, les donations et les testaments. Plus concrètement, il s'agit de transférer le patrimoine de manière juridiquement correcte et fiscalement acceptable à des enfants, petits-enfants, à son conjoint ou partenaire.

Cette image ne correspond-elle pas à la réalité ?

Oui et non. La planification patrimoniale et successorale est et reste évidemment un élément essentiel de notre mission. Mais, de plus en plus, le service d'Estate Planning est un point d'entrée par lequel nous engageons un dialogue beaucoup plus large avec le client. L'Estate Planner est de plus en plus un « sparring partner » tout au long de la vie du client.

Il est d'ailleurs préférable de commencer ce dialogue le plus tôt possible. La planification patrimoniale a son importance dès le début de la vie, et à chaque étape importante de la vie du client : le choix du régime matrimonial, l'achat d'un bien immobilier, la création d'une entreprise, la constitution d'un portefeuille, etc.

Du fait du large éventail de sujets techniques que la planification patrimoniale doit aborder, ce département fait de plus en plus office de « passerelle » entre les experts derrière les écrans et les banquiers privés. Comme vous le savez, notre banque possède des collaborateurs extrêmement spécialisés : des juristes (aux spécialisations diverses), des fiscalistes, des analystes de risques, etc. Bien souvent, l'Estate Planning sert d'intermédiaire entre ces spécialistes et les clients, auxquels il s'agit d'expliquer en « langage humain » une réglementation parfois fort complexe. Il y a là un réel besoin.

Le rôle de l'Estate Planning a-t-il beaucoup changé ces dernières années ?

Plus que jamais. Nous nous trouvons réellement à un tournant en matière de service.

Autrefois, l'Estate Planner était considéré avant tout comme un expert technique, un juriste-fiscaliste spécialisé chargé de trouver la meilleure solution technique possible dans une situation donnée. Cet aspect reste important mais à l'heure actuelle, on attend également d'un Estate Planner qu'il noue avec le client un lien de confiance allant bien au-delà des aspects juridiques et fiscaux. Il permet d'entreprendre un trajet global avec le client : accompagnement, recherche de solutions, signalement proactif de nouveaux points d'attention et bien plus encore. Le planificateur patrimonial, le banquier privé et le gestionnaire financier forment de plus en plus un triangle en discussion permanente avec le client pour assurer une gestion globale et pluridisciplinaire du patrimoine et assurer la continuité pour le client.

L'Estate Planning joue de plus en plus le rôle d'une « personne de confiance » qui écoute plus attentivement toutes les personnes concernées. Prenons l'exemple d'un conflit familial latent. Dans ce genre de situations, l'Estate Planning sert souvent d'intermédiaire qui permet d'aborder des sujets délicats et qui réunit à nouveau toutes les parties autour de la table.



afin de relancer le dialogue via une planification patrimoniale équilibrée. C'est incroyable de voir à quel point les parties concernées apprécient le rôle de « médiateur attentif » d'un expert indépendant. Dans ce genre de situations, le client a le sentiment que le service d'Estate Planning réfléchit à long terme et ne vise pas simplement un succès commercial rapide. Ce rôle est très important dans le cadre des successions dans les entreprises familiales.

L'expert technique est donc devenu une personne de confiance ?

Oui, mais il reste une combinaison des deux : disons qu'il s'agit d'une « personne de confiance de par son expertise ». Un Estate Planner expérimenté doit faire preuve de maturité en tant que personne, mais il doit aussi posséder une grande expertise dans de nombreux domaines. Ce rôle de personne de confiance tout au long du trajet de vie du client nécessite énormément de connaissances. L'Estate Planner qui souhaite établir une relation de personne de confiance avec par exemple un jeune entrepreneur à « haut potentiel » est susceptible de suivre ce client tout au long de son trajet. Il sera alors le conseiller de première ligne aux moments les plus importants de la vie du client.

Dans une relation de ce type, les questions qui se posent ne relèvent pas uniquement de la planification patrimoniale au sens strict : il faut aussi pouvoir s'exprimer sur des aspects fiscaux, tels que par exemple la fiscalité des investissements en société, ou comment sortir des liquidités de la société ou encore l'acquisition d'un immeuble en société ou en personne physique.

On joue donc un rôle de « **sparring partner** » **fisco-juridique**. Les acteurs de l'Estate Planning doivent de plus en plus répondre à des questions de ce genre. Nous collaborons bien souvent avec d'autres départements de la banque ainsi qu'avec des experts externes, conseillers des clients.

Le département d'Estate Planning répond donc à des questions dans des domaines très divers ?

Oui, mais nous ne pouvons pas nous contenter de répondre aux questions de manière réactive. Les clients attendent avant tout une **réflexion proactive**, ils veulent qu'on leur propose de nouvelles idées.. Un entrepreneur en pleine croissance apprécie énormément le fait d'avoir un expert qui lui demande s'il a déjà réfléchi à la manière de conserver ses meilleurs collaborateurs, les « high potentials », ou à la façon de poursuivre le développement de son entreprise. L'Estate Planner est en mesure de proposer des solutions bien réfléchies telles que l'octroi d'options sur actions, la structuration d'une entrée contrôlée dans le capital, l'ancrage par le biais d'entités de contrôle, la mise en place d'une convention d'actionnaires ou d'une charte familiale, etc.

Avez-vous d'autres exemples de cette approche proactive ?

Prenons par exemple les nouvelles obligations dans le chef de la société simple (anciennement, la société de droit commun). Alors qu'une société simple était autrefois soumise à très peu de formalités, elle

doit désormais tenir une comptabilité, s'inscrire à la Banque-carrefour des entreprises et s'inscrire également au registre des bénéficiaires économiques (UBO). Lors de ces modifications importantes de la législation, la banque s'efforce de communiquer le plus possible de manière proactive. Ces informations sont en effet essentielles pour permettre aux clients d'agir en conséquence. Cela nécessite une interaction et un suivi constants avec le client et son comptable ou conseiller. Et de la vigilance.

À propos de tendances sociétales, est-ce que vous ressentez les effets du mouvement en faveur de l'émancipation dans votre rôle d'Estate Planner ?

Le droit est souvent conservateur il ne s'adapte qu'a posteriori aux tendances sociétales. Les codes juridiques sont encore pleins de concepts tels que le « bon père de famille ». Les notions de ce genre ne sont plus adaptées à un Code Civil moderne. Mais les choses évoluent. Le concept de « bon père de famille » va d'ailleurs être remplacé prochainement par une forme neutre du point de vue du genre, la « personne prudente et raisonnable ». Je pense que tout le monde peut s'y retrouver.

Mais le mouvement d'émancipation ne se manifeste pas uniquement au travers de concepts juridiques abstraits. Nous observons aussi une évolution chez nos clients. Autrefois, on assistait encore souvent à des entretiens dans lesquels le « bon père de famille » avait déjà tout réglé et décidé pour toute sa famille, dont il se posait en porte-parole. C'est de moins en moins le cas à l'heure actuelle. Aujourd'hui, on vérifie davantage que certaines solutions conviennent à toutes les parties concernées : les deux conjoints ou partenaires, mais aussi les enfants.

Cette émancipation se manifeste d'ailleurs aussi au sein de notre département d'Estate Planning, composé paritairement d'homme et de femmes.

La jeune génération, fait-elle déjà appel aux services d'Estate Planning ?

Nous constatons en effet l'arrivée constante de jeunes clients à la banque.

Cela se fait de plus en plus de manière digitale. Mais que l'on ne s'y trompe pas : les jeunes ont une relation différente avec leur banquier, certes plus digitale mais ils savent ce qu'ils veulent ils sont bien informés et leur situation est souvent plus complexe et internationale (autre façon de vivre ensemble, mobilité accrue, etc.). Ils sont souvent très proactifs dans le développement de leur vie et de leur patrimoine et donc aussi dans leur planification patrimoniale.

L'approche de la jeune génération, du point de vue de l'Estate Planning, est-elle différente ?

Sans vouloir généraliser, nous constatons que les jeunes accordent plus d'importance à **l'impact sociétal de leur vie**. Cela se traduit non seulement dans le choix de leurs activités (d'entrepreneurs éventuellement aussi), de leurs placements mais aussi dans la structuration de leur patrimoine.

La plus jeune génération est incontestablement **plus mobile et internationale**. Alors que la planification patrimoniale s'envisageait autrefois souvent dans un contexte exclusivement belge, désormais elle présente bien souvent un aspect international. Cela peut varier énormément : un enfant qui étudie, travaille ou habite à l'étranger, une assurance-groupe constituée à l'étranger, un investissement dans une entreprise étrangère ou, de manière plus classique, par une résidence secondaire en France ou en Espagne. Cela ajoute une grande complexité à la planification patrimoniale, sur le plan fiscal et juridique bien sûr mais aussi au niveau réglementaire. Un réseau de spécialistes et d'avocats étrangers est indispensable pour résoudre ces questions transfrontalières.



Les clients et en particulier les nouvelles générations sont de plus en plus conscients qu'un patrimoine bien documenté vaut plus qu'un patrimoine susceptible d'entraîner des discussions avec l'administration fiscale. »

Ces nouvelles tendances sociétales mènent-elles aussi à de nouvelles solutions ?

De plus en plus les personnes recherchent avant tout de la sécurité juridique. Les clients planifient de manière moins extrêmes, ils ont moins tendance à aller jusqu'au bout pour maximaliser leur avantage (fiscal). **Ils s'intéressent davantage au long terme et à la durabilité.** Les clients regardent plus loin qu'aujourd'hui. L'organisation d'un patrimoine doit pouvoir fonctionner à long terme, et ils tiennent aussi compte du fait que la législation peut changer.

Les clients et en particulier les nouvelles générations sont de plus en plus conscients qu'un patrimoine bien documenté vaut plus qu'un patrimoine susceptible d'entraîner des discussions avec l'administration fiscale.

Quelles sont selon vous les tendances qui vont définir la planification patrimoniale dans un avenir proche ?

Sur le plan juridique et fiscal, il est très difficile de prédire l'avenir.

- **Le besoin de transparence** et la nécessité de bien documenter le patrimoine vont sans doute encore s'accroître. Les pouvoirs publics possèdent de plus en plus d'informations sur le patrimoine des

clients. Il y a l'échange international de renseignements, et de plus en plus d'informations sont communiquées à l'administration fiscale. Les bases de données des pouvoirs publics sont de plus en plus automatisées et interconnectées, ce qui permet d'opérer des sélections plus rapidement et de manière plus efficace si certaines données ne semblent pas tout à fait logiques ou cohérentes.

- **La complexité croissante** est un autre facteur qui va sans doute continuer à nous donner du fil à retordre. Une planification patrimoniale avec des enfants issus de deux mariages différents qui vivent et créent des entreprises dans différents pays, par exemple, n'a plus rien à voir avec une famille belge traditionnelle. Le service d'Estate Planning a un rôle crucial à jouer dans ce contexte, celui d'élément fédérateur des différents spécialistes de la banque.
- Il faut aussi expliquer tous ces éléments complexes aux clients dans un **langage compréhensible**. Il n'est pas toujours facile d'avoir une communication claire avec les clients, mais c'est absolument indispensable.

Quoi qu'il en soit, l'activité du département d'Estate Planning est en évolution constante et est plus que jamais nécessaire pour assurer une bonne gestion patrimoniale et garantir la continuité d'un patrimoine familial. ■

Nos experts ont la parole



Entreprendre, les pieds sur terre

Ils ont opté pour des carrières « vertes », troqué le bureau pour le plein air et visent l'impact environnemental comme principal critère de succès de leurs entreprises. Nous vous présentons deux parcours d'entrepreneurs innovant pour notre bien commun. Portraits.



Silvia Steisel
Managing Director
Degroef Petercam
Foundation

Une start-up environnementale

Créer 1000 hectares additionnels de forêt d'ici 2025, c'est le pari de Dajo Hermans, Frank Missoul et de Dirk Coucke, cofondateurs de **Forest Forward**, une start-up environnementale lancée en 2020.

Ces 3 entrepreneurs, après des expériences variées dans le secteur privé et plusieurs aventures entrepreneuriales, se regroupent autour d'un sujet qui les porte tous : l'environnement et la biodiversité qui les préoccupe, essentiellement en Flandre. En réponse à cela, ils lancent un système innovant de création de forêts d'entreprise, en repérant des terres disponibles ou agricoles ayant un bon potentiel à transformer en terres forestières. Pour les entreprises à la recherche d'un projet environnemental qui ne soit pas du « greenwashing », quoi de plus concret que la création d'une forêt ? Et cela, non pas de l'autre côté de la planète mais proche de son environnement, de ses collaborateurs et de ses partenaires locaux. Sachant qu'un hectare de forêt mature capte 11 à 30 tonnes de CO₂, ce qui correspond aux émissions de 4 à 10 voitures de société, c'est une réponse cohérente et qui a de la valeur pour une entreprise, comme le précise Dajo Hermans.

SENSIBILISER ET CRÉER DU LIEN

Forest Forward s'occupe de tous les aspects pratique et administratifs, du repérage du terrain, des demandes de permis, du modèle de rémunération proposé au agriculteurs propriétaires de terres

converties en forêt, de la sélection des essences, la plantation et l'entretien et même jusqu'à l'aspect communication et relations publiques locales. Bien que jeune, Forest Forward peut compter sur 25 ans d'expertise de Dirk Coucke, ingénieur agronome et entrepreneur en gestion environnementale.

Leurs clients sont des entreprises de toute taille, des organisations privées ou publiques désireuses d'avoir une empreinte environnementale positive et fédératrice. Comme l'explique Frank Missoul, l'objectif n'est pas uniquement de planter des arbres mais essentiellement de sensibiliser au sujet de la lutte contre le réchauffement climatique au travers d'un projet tangible et local. La forêt peut aussi devenir un lieu de rencontre, de lien entre les employés qui peuvent s'impliquer dans la plantation et la gestion.

Si la forêt capte le CO₂ et nous libère de l'oxygène, elle a le pouvoir également de capter notre imaginaire. Quelle opportunité pour une entreprise d'y associer son histoire ! confie Frank, autant les pieds sur terre qu'envoûté par le pouvoir des arbres.

CONTACT

 forestFWD.be  hello@forestFWD.be  T +32 477 42 83 13

LE SAVIEZ-VOUS ?

- Les forêts abritent environ 80 % de la biodiversité terrestre du monde, avec plus de 60 000 espèces d'arbres.
- Plus d'un milliard de personnes dépendent directement des forêts pour leur alimentation, leur logement, leur énergie, leurs médicaments et leurs revenus.
- Le monde perd 10 millions d'hectares de forêt – environ la taille de l'Islande – chaque année.
- La dégradation des terres affecte près de 2 milliards d'hectares, une superficie plus grande que l'Amérique du Sud.

Source : Forum des Nations Unies sur les forêts,
21 mars 2021



Une agriculture respectueuse des sols, des écosystèmes et des hommes.

Accompagner 50 fermes wallonnes en transition agroécologique: une ambition que s'est donnée Clotilde de Montpellier, fondatrice de l'association « **Farm for Good** ». Géographe de formation, Clotilde travaille depuis de nombreuses années sur les questions de transition écologique des territoires ruraux. Elle s'est lancée dans le secteur agricole lors de son doctorat qu'elle a mené sous forme de recherche-action participative à l'Université de Namur et dans sa propre ferme.

Elle fait très tôt le constat de la réelle volonté des agriculteurs d'entreprendre une transition vers une agriculture régénérative avec des filières relocalisées, mais des nombreux verrous les enferment dans un modèle traditionnel et les empêchent d'avancer.

Après 4 années d'expérimentation riche en essais-erreurs, elle réussit au fil de ses rencontres à trouver les ressources pour cofonder avec 3 entrepreneurs aguerris (Harold Mechelynck, Jean-Didier Boucau et

Noémie Laumont) et 3 autres agriculteurs, le projet Farm For Good.

FACILITER LA TRANSITION BIOLOGIQUE

Farm For Good est un réseau de fermes en action qui entreprennent leur transition agroécologique, et qui se rencontrent sur leurs envies de :

- travailler des sols vivants
- maximiser la biodiversité par un maillage écologique densifié
- stocker du carbone pour mitiger les effets du changements climatique
- produire des aliments de qualité vendus localement
- Être rémunéré correctement et ré-enchanter le métier auprès des jeunes générations

L'équipe Farm For Good vise ainsi à faire sauter les verrous et obstacles à la transition agroécologique : sortir du modèle standard entouré et rassuré, construire une vision globale en s'appuyant sur des chiffres de rentabilité, s'approprier de nouvelles connaissances agronomiques pour contrôler ses coûts de production, développer de nouvelles filières locales, retrouver une autonomie financière,... vers de la résilience et de l'impact.



LE SAVIEZ-VOUS ?

- La Wallonie perd chaque semaine une quarantaine d'exploitations
- Seule 1 ferme sur 5 a un repreneur
- Age moyen des agriculteurs : +- 50 ans
- 1 ha sur 9 est labellisé BIO
- Les parts de marché du bio en Belgique atteignaient 3,4 % en 2019. En Wallonie, cette part de marché atteint même 4,9%, soit plus du triple comparé à 2009.

Source : Biowallonie asbl



Clotilde de Montpellier, fondatrice de l'association Farm for Good

FarmForGood a mis en place un collectif d'experts agronomes reconnus et engagés et, avec leur aide, organise pour chacune des fermes un plan d'action chiffré, phasé et cartographié sur 5 ans, afin d'engager la transition en minimisant les risques. Une fois engagées dans ce plan d'action, les fermes peuvent bénéficier du service d'un business développer qui crée des filières grâce au label « Farm for Good » et a accès aux conseils d'experts afin de renforcer ces compétences. Un bilan financier couplé à un bilan d'impact – carbone notamment est effectué chaque année. Les fermes engagées servant ensuite de modèle aux suivantes.

LEVÉE DE FONDS

Aujourd'hui, dix premières fermes dans le Condroz sont engagées dans l'aventure. Une collaboration avec le monde académique travaille à la mise en place des indicateurs d'impact (environnemental, économique et social) pour chaque ferme afin de mesurer les impacts. En sus, il y a une recherche active de partenaires industriels engagés, prêts à développer avec eux des filières alimentaires bio, régénératives, locales et avec une rémunération pour l'agriculteur.

Pour être à même de réussir leur phase d'amorçage et leurs premiers résultats d'impact, Farm for Good lance aujourd'hui une démarche de levée de fonds philanthropiques pour financer la première phase de « création-innovation ». Si le projet a été structuré sous forme d'une asbl pour son démarrage, il a bien une visée économique et entrepreneuriale afin de le rendre autosupporté le plus rapidement possible.

Convaincue qu'il soit possible de concrétiser la transition agroécologique d'une ferme en la rendant également plus rentable, en relocalisant l'alimentation et en ramenant la valeur ajoutée chez l'agriculteur, Clotilde et son équipe mènent cette démonstration avec ambition. Attendez-vous à découvrir les productions « Farm for Good » prochainement ! ■

CONTACT

 farmforgood.org  clotilde@farmforgood.org

Un monde nouveau : l'art de demain



Les dernières années ont marqué un tournant pour le marché de l'art. D'une digitalisation accélérée à des records de ventes exubérants, en passant par une transition générationnelle et comportementale, un nouveau monde s'ouvre pour l'art de demain. Qui seront les nouveaux acteurs, business models et grandes tendances qui animeront les années à venir ? Entretien avec Hubert d'Ursel, Head of Art Advisory par Eugénie Dumont, Art Collections Manager.



Eugénie Dumont
Art Collections Manager



Hubert d'Ursel
Head of Art Advisory

QUELLES SONT LES TRANSFORMATIONS MAJEURES DU MARCHÉ DE L'ART POUR LES ANNÉES À VENIR ?

Suite aux nouvelles réglementations et à l'adaptation accélérée du marché de l'art à un nouvel environnement à distance, la transparence et la digitalisation sont les deux forces majeures du changement à venir. Ces deux tendances s'influencent d'ailleurs mutuellement. L'impossibilité de contact physique promeut l'affichage des prix en ligne par les galeries, une nouvelle pratique que se réservaient les acteurs du marché secondaire dans le passé. Cette transparence naissante représente un signal positif pour évaluer la performance du marché primaire et mettre les collectionneurs en confiance.

Pour ce qui est de la digitalisation, on l'a déjà remarqué avec une augmentation importante des ventes en ligne en 2020 qui, selon Artprice.com, The Art Newspaper Podcast et Fine Art Group, représentent 25 % du chiffre d'affaires global pour l'année, doublées par rapport à 2019. Cette proportion risque d'augmenter encore de façon exponentielle, portée par la nouvelle génération de collectionneurs et les avancées technologiques. La digitalisation du marché s'étend aussi vers les nouvelles formes d'art comme les Non Fungible Tokens, ou NFT qui font usage des cryptomonnaies et des réseaux sociaux pour délaisser les intermédiaires traditionnels. Il est

Amoako Bofo
The Lemon Bathing Suit, 2019
Image courtesy of Phillips.



Vincent Van Gogh
Scène de rue à Montmartre (Impasse des Deux Frères et le Moulin à Poivre), 1887
Courtesy of Sotheby's

encore difficile de les définir comme œuvres d'art, et trop tôt pour envisager leur pérennité. Rien n'indique cependant qu'ils ne pourront perdurer dans le temps et devenir, à terme, un courant artistique à part entière. Représentent-ils le dernier bastion du « low-art », ou deviendront-ils une nouvelle forme de pop-art aux esthétiques warholiennes ? Les impressionnistes étaient décriés à leur début. Cela ne les a pas empêchés de devenir un des mouvements artistiques les plus transcendants de l'Histoire de l'art.

QUI SERONT LES ACTEURS DE DEMAIN ?

Le passage vers la nouvelle génération de collectionneurs a déjà commencé, comme l'ont montré les 25 % d'acquéreurs Millenials âgés de moins de 40 ans chez Sotheby's en 2020. Cette même année, selon the Fine Art Group, 30 % d'entre eux ont acheté pour plus d'un million de dollars, contre 17 % seulement pour les baby-boomers. Ces nouveaux collectionneurs affichent d'ailleurs un goût très prononcé pour l'art « ultra contemporain ». Cette transition générationnelle se confirme aussi au niveau des artistes

émergents et des tendances actuelles, avec une sorte de nouveau populisme influencé par les enjeux socioculturels et environnementaux. On le remarque avec la montée fulgurante des quotes d'artistes femmes et afro-américains, comme Amoako Bofo, Jamie Holmes et Christina Quarles, dont les noms figurent parmi les récents records de vente. Les ventes d'artistes de moins de 40 ans ont d'ailleurs grimpé de plus de 50 % en 2020 chez Christie's, Sotheby's et Phillips.

On observe aussi un schisme grandissant entre différentes catégories de collectionneurs.

- La nouvelle génération se concentre plus sur l'impact social, à la fois traduit par le message de l'artiste, mais aussi au travers de sa capacité à questionner le monde actuel.
- Les grandes fortunes en provenance des pays émergents quant à elles privilégient le buzz et la spéculation. On l'a remarqué avec l'édition de « Girl with balloon » de Banksy, vendu en mars à plus d'un million de dollars, pour laquelle la majorité des enchérisseurs provenaient d'Asie.

- Les grands collectionneurs quant à eux, s'orientent vers la durabilité, avec moins de transactions records et des plus longues périodes de rétention des belles pièces. La vente récente d'un Van Gogh pour 11,3 millions d'euros témoigne d'une stabilité saine des ventes « blue chips » et un retour des fondamentaux. Cela indique que le marché reprend son souffle, et sort peu à peu d'une aire de spéculation.

PEUT-ON IMAGINER UN RETOUR VERS UN (DES) MARCHÉ(S) LOCAL(AUX) ?

De fait, on voit se dessiner un retour vers le local et une certaine régionalisation du marché qui risque de durer pour les années à venir. Ce phénomène est dû à la fois à un sentiment de nationalisme plus prononcé qui s'est redéveloppé ces derniers mois. À la différence de 2009, où il aurait été mal vu d'afficher une nouvelle acquisition importante, la crise de 2020 n'a pas eu les mêmes impacts. On observe une envie importante de soutien au secteur socioculturel, qui amène dès lors un regain d'intérêt pour les artistes émergents locaux. En conséquence, on s'attend à une réduction importante du nombre de foires d'art, de l'ordre des 30 %. Bien qu'exacerbé par les récents événements, ce phénomène d'« art fairtigue » n'a fait qu'amplifier ces dernières années.

Ce retour au local quelque peu forcé s'accompagne indéniablement d'une nécessité de repenser l'accès à l'art. Cette consolidation grandissante des foires internationales, combinée à une régionalisation du marché bénéficiera aux conseillers en art. Les collectionneurs se déplaçant moins, le rôle de ces intermédiaires va prendre une importance considérable afin de garder un accès privilégié au marché. Leur réseau sera leur plus grand atout dans un marché digitalisé.

QUELS BUSINESS MODELS PEUT-ON IMAGINER POUR S'ADAPTER À CETTE FUTURE DYNAMIQUE ?

Avec une baisse du nombre de visiteurs de l'ordre des 77 % en 2020, les institutions muséales vont devoir repenser leur façon de fonctionner. Les avancées technologiques permettent déjà d'apprécier l'art derrière son écran, mais ce n'est pas pareil. Par ailleurs, l'interdiction d'aliénation des collections (en Europe) accompagnée de budgets d'acquisition réduits impose un réel défi pour pouvoir mettre à profit les collections existantes, dont la majorité

se trouve en réserve. Grâce à une conscientisation environnementale, on peut imaginer que les institutions renforcent leurs collaborations pour permettre un meilleur usage des collections en réserve et une meilleure circulation et visibilité de leur collection avec moins de déplacements des visiteurs. Cette rotation plus importante des œuvres, au-delà de l'effet levier qu'elle procure, accompagnera ce retour à l'art local et la réduction des déplacements.

Du côté du marché secondaire, on entrevoit un agnosticisme des catégories de ventes, comme Christie's l'a déjà annoncé récemment. Cela leur permettra d'attirer un plus grand nombre et une plus grande variété de collectionneurs. On voit aussi apparaître un tournant stratégique vers d'autres secteurs. Mario Tavella, PDG de Sotheby's France, a déjà communiqué son désir de développer le segment du luxe pour la maison. Enfin, les frontières traditionnelles vont s'estomper. Des rôles d'artistes à curateurs et inversement, du design à la peinture, l'art comme business, la science et la technologie, vont laisser entrevoir de nouvelles combinaisons qui n'avaient pas été explorées jusqu'à aujourd'hui.

L'ART ET LA FINANCE SE REJOignent DE PLUS EN PLUS. COMMENT CE RAPPROCHEMENT VA-T-IL SE CONCRÉTISER POUR LES BANQUES PRIVÉES ?

De plus en plus, nous voyons se matérialiser un rapprochement entre les institutions culturelles, les acteurs du marché de l'art et les institutions financières. La demande grandissante pour une gestion holistique du patrimoine inclut entre autres les investissements de passion, dont l'art, considéré comme classe d'actifs à part entière fait partie. Il est donc indispensable que le patrimoine artistique soit inclus dans la vision de gestion globale par les banques privées. Pour ce faire, Degroof Petercam a innové en créant le service Art Collections, afin d'accompagner ses clients collectionneurs débutants ou expérimentés dans la constitution et/ou la gestion de leur collection.

Notre conviction de l'importance de l'art se traduit aussi par notre soutien aux institutions culturelles. Nous sponsorisons un nombre important de musées et d'événements artistiques, comme Het Kunstuur, le MUDAM, Art Brussels et le festival Watou. ■

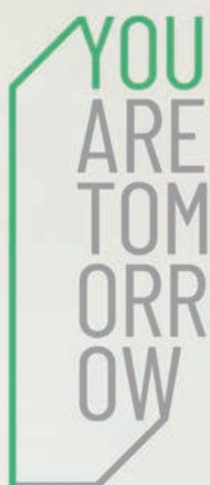
You are Tomorrow : la communauté Next Gen de Degroof Petercam



Vanessa Corcoba
Segment Marketing
Manager

« You are Tomorrow », ce n'est pas une marque, ni un slogan, ni un produit, ni une série de formations sur l'investissement, mais une communauté exclusive destinée aux jeunes adultes (enfants de clients, futurs clients, prospects) âgés de 18 à 36 ans. Tour d'horizon de cette communauté Next Gen pas comme les autres.





Dedicated to young spirits

CONNECT

Be connected.

Through various channels,
online and offline.

INVOLVE

Be involved.

Join the dialogue about the future.

INSPIRE

Be inspired.

Learn from others and get new ideas.

Notre logo est basé sur trois piliers (**Connect, involve & inspire**), qui reflète notre raison d'être :

- Sois connecté via différents canaux, online et offline
- Sois impliqué et participe au dialogue sur l'avenir
- Sois inspiré, apprends des autres et innove

QUELLE EST LA VALEUR AJOUTÉE DE CETTE COMMUNAUTÉ AUPRÈS DES JEUNES ?

Les membres reçoivent des invitations pour les masterclasses 'The Art of Finance'.

Nous organisons tout au long de l'année des masterclasses sur différents sujets, en partageant notre expertise interne, mais aussi en impliquant des contacts externes de notre réseau selon le sujet. The Art of Finance est une série de masterclasses dans lesquelles nos experts partagent aux membres de You are Tomorrow leurs connaissances et leur expertise sur des thèmes comme l'investissement, la gestion de patrimoine ou encore l'entrepreneuriat. Ils abordent également l'actualité économique et donnent leurs conseils pour commencer à investir. Qu'est-ce qu'une action ? Comment construire un portefeuille ? C'est quoi des investissements durables ? Outre l'investissement pur (achat d'actions/obligations, ETF, utilisation des plateformes numériques qui existent), nous trouvons important d'élargir le champ d'action. C'est pourquoi nous avons organisé, par exemple, une masterclass sur l'importance d'un mariage (ou non) dans son plan financier, une session sur la façon dont une passion telle que l'art ou les voitures anciennes peut être considérée comme un investissement, ou encore sur l'importance d'investir dans l'immobilier sans nécessairement acheter un bien immobilier.

Ils reçoivent des invitations à des événements exclusifs qui leur offrent des opportunités de networking

Les possibilités de mise en réseau constituent un aspect important d'une communauté : il ne s'agit pas seulement de se connecter avec Degroof Petercam ou ses experts/banquiers privés, nous créons également des moments où les membres peuvent se rencontrer et se connecter entre eux après une masterclass, mais aussi lors d'un festival ou d'une exposition d'art. Où un jeune entrepreneur avec une grande idée peut trouver les partenaires pour réaliser son rêve par exemple. ■

LE CONCEPT

Pourquoi avoir créé une communauté Next Gen ? Les milléniaux (les personnes nées entre 1981 et 1996) et la génération Z (les personnes nées après 1996) ne sont plus fidèles à un produit ou une marque, mais recherchent avant tout une expérience.

C'est pourquoi nous apportons une nouvelle dimension en leur offrant une communauté et une expérience unique. En créant la communauté You are Tomorrow, nous souhaitons montrer à ces jeunes que nous ne sommes pas là uniquement car ils sont les enfants de clients ou parce qu'ils pourraient devenir clients. Notre souhait est de bâtir une relation de confiance et d'être leur partenaire clé afin que dans le futur, Degroof Petercam soit leur premier choix lorsqu'ils pensent investissement, placement et gestion de leur patrimoine.

CONNECTER, IMPLIQUER, INSPIRER

Lancée en février 2019, la communauté You are Tomorrow regroupe presque 900 membres (50 % de clients/50 % de non-clients). Notre objectif est d'accompagner et d'entrer en relation avec ces jeunes en fonction de leurs intérêts, en utilisant les canaux qu'ils utilisent, dans un cadre qui leur est commun.

SI VOUS DÉSIREZ FAIRE PARTIE DE NOTRE COMMUNAUTÉ :

 <https://www.degroofpetercam.be/en/join-you-are-tomorrow>

 v.corcoba@degroofpetercam.com

Ouverture de deux nouveaux bureaux

Brussels South Uccle

Responsable du bureau :
Cédric Alexandre

Degroof Petercam – Brussels South
Avenue des Aubépines 1
1180 Uccle

E-mail : pb.brusouth@degroofpetercam.com
Tél : +32 2 662 88 40



Après l'inauguration l'an dernier d'un bureau à Wemmel, nous avons le plaisir de vous annoncer l'ouverture officielle de deux nouveaux bureaux, l'un à Kraainem et l'autre à Uccle. Ces deux nouvelles implantations nous permettent d'étendre la présence de nos activités de Private Banking en périphérie de Bruxelles afin de vous offrir davantage de flexibilité et plus de proximité.

FLEXIBILITÉ ET PROXIMITÉ

Avec ces deux nouvelles ouvertures, nous renforçons notre volonté de vous offrir la plus grande flexibilité : vous choisissez le canal qui répond le mieux à vos besoins, que ce soit au travers d'une offre d'outils digitaux performants ou en vous donnant accès à des bureaux proches de votre domicile.

Nous nous réjouissons de vous y accueillir à la rentrée !



Brussels East Kraainem

Responsable du bureau :
Gauthier De Norre

Degroof Petercam – Brussels East
Chaussée de Malines 455 (les quatre bras)
1950 Kraainem

E-mail : pb.brueast@degroofpetercam.com
Tél : +32 2 662 89 20

Contacts

ANVERS

Van Putlei 33 - 2018 **Antwerpen**

pbantwerpen@degroofpetercam.com

T +32 3 233 88 48

BRABANT FLAMAND

Mgr. Ladeuzeplein 29 - 3000 **Leuven**

pbleuven@degroofpetercam.com

T +32 16 24 29 50

Neerhoflaan 8/0 - 1780 **Wemmel**

pbwemmel@degroofpetercam.com

T +32 2 204 49 20

BRABANT WALLON

Les Collines de Wavre - Avenue Einstein 16 - 1300 **Wavre**

pbwavre@degroofpetercam.com

T +32 10 24 12 22

BRUXELLES

Rue de l'Industrie 44 - 1040 **Bruxelles**

pbbru@degroofpetercam.com

T +32 2 287 91 11

Avenue des Aubépines 1, 1180 **Uccle**

pb.brusouth@degroofpetercam.com

T +32 2 662 88 40

Chaussée de Malines 455, 1950 **Kraainem**

pb.brueast@degroofpetercam.com

T +32 2 662 89 20

CAMPINE

Business center d'Offiz - Parklaan 46 - 2300 **Turnhout**

pbturnhout@degroofpetercam.com

T +32 14 24 69 40

FLANDRE OCCIDENTALE

President Kennedypark 8 - 8500 **Kortrijk**

pbkortrijk@degroofpetercam.com

T +32 56 26 54 00

Kalvekeetdijk 179 Bus 3, 8300 **Knokke-Heist**

pbknokke@degroofpetercam.com

T +32 50 63 23 70

FLANDRE ORIENTALE

Moutstraat 68 bus 701 - 9000 **Gent**

pbgent@degroofpetercam.com

T +32 9 266 13 66

HAINAUT

Rue du Petit Piersoulx 1 - 6041 **Gosselies**

pbhainaut@degroofpetercam.com

T +32 71 32 18 25

Chaussée de Tournai 52 - 7520 **Ramegnies-Chin**

pbhainaut@degroofpetercam.com

T +32 71 32 18 25

LIÈGE

Boulevard Gustave Kleyer 108 - 4000 **Liège**

pbliege@degroofpetercam.com

T +32 4 252 00 28

LIMBOURG

Runkstersteenweg 356 - 3500 **Hasselt**

pbhasselt@degroofpetercam.com

T +32 11 77 14 60

NAMUR

Avenue de la Plante 20 - 5000 **Namur**

pbnamur@degroofpetercam.com

T +32 81 42 00 21

SITES WEB

degroofpetercam.com

funds.degroofpetercam.com

blog.degroofpetercam.com

LINKEDIN

[linkedin.com/company/
degroofpetercam](https://linkedin.com/company/degroofpetercam)



YOUTUBE

[youtube.com/
degroofpetercam](https://youtube.com/degroofpetercam)



TWITTER

[@degroofpetercam](https://twitter.com/degroofpetercam)



INSTAGRAM

[@degroofpetercam](https://instagram.com/degroofpetercam)



FACEBOOK

[facebook.com/
degroofpetercam](https://facebook.com/degroofpetercam)

