

Wealth Review

Immobilier français par un résident belge : de l'acquisition à la transmission	27
Bayes Impact, nouveau lauréat de la Fondation Degroof Petercam	44
Coronavirus : quel impact sur le marché de l'art?	48



Prêts pour Le monde d'après

Nous vivons une période historique inédite. Sachez que nous sommes préparés et sereins pour vous accompagner dans cette transition. Nous sommes bien armés. Pas seulement en termes de solidité financière, mais également par **la force de notre business model** et de nos **expertises**.

La force d'une entreprise à taille humaine comme la nôtre est la combinaison de l'esprit d'entreprise individuel et du sens de l'action collective. Grâce à notre intuition et notre intelligence collective, **nous savons où nous allons. Et nous nous donnons les moyens d'y arriver.** L'ouverture de nouveaux bureaux à Wemmel et à Bruxelles reflètent notre volonté de redéployer notre force commerciale. Nous sommes également très heureux d'accueillir Steve De Meester en tant que nouveau responsable du Private Banking. Découvrez son interview dans cette édition.

Nous sommes robustes : Degroof Petercam est une banque très bien capitalisée. Notre bilan est solide. Notre LCR (Liquidity Coverage Ratio) atteint 308 %, ce qui représente plus de trois fois le ratio minimum (100 %) exigé par la Banque centrale européenne. En outre, notre CET₁ – c'est-à-dire le ratio de nos fonds propres – est de 19,5 %, bien au-dessus des ratios minimums imposés par les régulateurs. Le groupe est extrêmement bien capitalisé, le total du bilan s'élève à plus de 8 milliards d'euros, dont 5 milliards sont constitués d'actifs très liquides. Cette capitalisation est la conséquence de notre politique conservatrice dans la gestion de notre groupe et de nos activités. De solides fondamentaux pour ces temps nouveaux.

Nous sommes agiles : dans nos activités et nos relations, nous sommes et serons toujours proches de vous, même en cas d'éloignement physique. C'est pourquoi nous continuons à investir dans nos outils digitaux, qu'il s'agisse de notre plateforme en ligne My Degroof Petercam pour consulter vos portefeuilles, les alertes d'actualité Push, ou encore plus récemment nos webinars. Nous sommes aussi très fiers de vous présenter notre nouveau blog, entièrement repensé et redessiné. Nous nous sommes entièrement concentrés sur votre expérience d'utilisateur en mettant en avant les problématiques classées par thèmes pour mieux répondre aux questions que vous vous posez.

Cette crise sans précédent est aussi un moment inédit pour reconnaître la valeur de la coopération au sein d'un groupe. Cette collaboration est basée sur la confiance et les valeurs que nous prônons : **persévérance, indépendance et stabilité**. Et sur la mission que nous poursuivons fidèlement depuis 150 ans : **prendre activement soin de votre patrimoine**.

Merci de votre précieuse confiance.



Bruno Colmant
CEO

ÉDITORIAL

Prêts pour le monde d'après3

Bruno Colmant

VOTRE GESTION

Pandémie du coronavirus : pas que des mauvaises nouvelles 10

Céline Boulenger



Banques centrales et gouvernements agissent de concert 14

Jérôme van der Bruggen



TRANSMISSION ET FISCALITÉ

Immobilier français par un résident belge : de l'acquisition à la transmission..... 26

Jérémy Gackière

MACROÉCONOMIE

Cinq questions macroéconomiques sur la crise du coronavirus 6

Hans Bevers



La distribution et le digital..... 18

Elisabeth Nève de Mévergnies

100 000 milliards d'investissements ESG22

Kris Organe



EXPERTISE

Family office..... 34

Michel Van Meerbeek

Le Groupe Aertssen : la saga d'un succès familial 38

Marc Vankeirsbilck

Bayes Impact, lauréat de la Fondation Degroof Petercam44

Silvia Steisel



Coronavirus : quel impact sur le marché de l'art ? 48

Hubert d'Ursel



Actualités 52

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 : Charlotte Labrique
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 fin juin 2020.
Dès la mi-juillet, cette édition sera également disponible en format digital sur notre blog : blog.degroofpetercam.com.

Cinq questions **macroéconomiques** sur la crise du coronavirus



La crise du Covid-19 a inauguré une phase d'incertitude sans précédent et soulève de nombreuses questions sur l'évolution future de l'activité économique. L'économiste en chef Hans Bevers fait le point à travers cinq questions macroéconomiques incontournables.



Hans Bevers
Chief Economist

1 À QUEL GENRE DE CRISE ÉCONOMIQUE SOMMES-NOUS CONFRONTÉS ?

La crise économique résultant de la crise du coronavirus est atypique. Nous sommes confrontés à la fois à un choc négatif de l'offre et à un choc négatif de la demande. Au cours du premier trimestre - à partir de la mi-mars en Europe et aux Etats-Unis et depuis janvier en Chine - des pans entiers de l'économie et de la société ont été délibérément mis à l'arrêt afin de contenir la propagation du virus. À cela s'ajoutent un choc financier et un choc de confiance. La situation est clairement différente de celle de la Grande Dépression des années 30 ou de la Grande Récession de 2008-2009. L'économie a été durement touchée en raison des risques qui s'étaient accumulés au fil des ans dans le système financier lui-même.

Aujourd'hui, c'est le choc d'un virus. En conséquence, l'économie de la plupart des pays est en train de faire un plongeon sans précédent. Pour les secteurs les plus axés sur la consommation, tels que le tourisme, le commerce de détail, la restauration et les divertissements, le coup est particulièrement dur. Cette crise est également caractérisée par son caractère mondial et très incertain. Les pandémies ne respectent pas les frontières et le comportement du virus reste très imprévisible. Cette incertitude a également un impact majeur sur la confiance des ménages et des entreprises. Selon le scénario de référence du FMI, l'activité économique mondiale se contractera de 3 % cette année. Pour la zone euro, une contraction de 7,5% est prévue. Mais il y a une réelle chance que ces prévisions soient révisées à la baisse.

2 À QUELLE REPRISE ÉCONOMIQUE POUVONS-NOUS ATTENDRE ?

La plupart des prévisionnistes prévoient une nette reprise de l'activité économique en 2021. Le FMI s'attend à ce que l'économie mondiale croisse de près de 6 % l'année prochaine. En ce qui concerne la zone euro, le consensus est de 5,5 %. Bien que le point de départ soit nettement plus bas après le fort impact initial, et que la marge de reprise soit donc beaucoup plus importante, il est important d'affiner ce type de prévision. La vérité est que l'incertitude est encore plus grande que d'habitude. S'il est raisonnable de s'attendre à ce que les chiffres du PIB redeviennent verts au second semestre - en fait, la reprise a déjà commencé, car l'assouplissement progressif des mesures de confinement implique que l'activité économique reprendra également - l'économie ne tournera pas à plein régime avant longtemps.

En raison de l'assouplissement progressif des mesures, de la hausse du chômage et de l'incertitude persistante, les ménages et les entreprises consommeront et investiront peu. De plus, le risque d'une nouvelle vague de contagion est élevé. En attendant un vaccin - le consensus est qu'il faudra encore au moins douze mois avant qu'il puisse être administré à grande échelle - l'économie restera affaiblie. Ou, pour reprendre les termes de Bill Gates : « L'humanité vaincra cette pandémie. Mais seulement lorsque la majorité de la population sera vaccinée. D'ici là, la vie ne reviendra pas à la normale. » Cela rejoint le message du virologue belge de renommée mondiale Peter Piot. Mais même dans ce cas, il est à craindre que le tissu économique ait entretemps subi des cicatrices.

3 FAUT-IL CRAINDRE LA DÉFLATION OU L'INFLATION ?

De nombreux observateurs craignent l'arrivée de l'inflation. Le raisonnement est que la combinaison d'un fort rattrapage de la demande, d'une offre réduite et des politiques budgétaires et monétaires très expansives des gouvernements et des banques centrales va provoquer une flambée des prix. Pour l'instant, ceci n'est pas la principale préoccupation. Le chômage a fortement augmenté dans la plupart des pays. En raison de la perte de pouvoir d'achat et la faiblesse persistante de la demande de biens, de services et des investissements, les forces déflationnistes sont susceptibles de prédominer. Qu'en est-il des programmes massifs des gouvernements et des banques centrales ? Pour l'instant, il ne s'agit pas tant de mesures de relance que de mesures de transition afin d'atténuer la perte de revenus et de sauvegarder autant que possible l'accès au financement. En ce qui concerne les programmes d'assouplissement quantitatif (QE- « Quantitative Easing »), il est essentiel de faire une distinction entre la monnaie de base, d'une part, et la masse monétaire, d'autre part. Lorsqu'une banque centrale achète des actifs financiers, elle augmente la base monétaire. Mais la masse monétaire totale en circulation n'augmente pas dans la même mesure. Cette dernière est principalement fonction des prêts bancaires à l'économie réelle.

Et lorsque les perspectives économiques sont faibles, la demande de prêts l'est également. Tant que l'économie ne tourne pas à plein régime, nous devons probablement nous préoccuper davantage des forces déflationnistes que des forces inflationnistes. Néanmoins, nous ne voulons pas minimiser le risque d'une inflation plus élevée à long terme. C'est principalement dû au grand nombre d'obligations supplémentaires que les gouvernements ont récemment émises, combiné à l'attente que les banques centrales maintiennent leurs taux d'intérêt directs autour de 0 % pendant longtemps.

4 LA FORTE AUGMENTATION DE LA DETTE PUBLIQUE EST-ELLE PROBLÉMATIQUE ?

La baisse importante des recettes fiscales ainsi que la forte augmentation des dépenses publiques dans le but de préserver au mieux la résilience de l'économie durant la période de confinement ont eu pour conséquence de faire passer les budgets publics fortement dans le rouge ainsi qu'une augmentation notable du ratio de la dette (dette publique en pourcentage du PIB). Cependant, il n'y a pas lieu de s'inquiéter outre mesure à ce sujet. La raison en est que la viabilité de la dette publique est déterminée non pas tant par le niveau du ratio d'endettement que par la dynamique de la dette publique.

En effet, tant que le taux d'intérêt sur la dette publique est inférieur au taux de croissance nominal (la somme de la croissance réelle et de l'inflation), le taux d'endettement évoluera toujours vers un niveau stable. Si le déficit primaire (c'est-à-dire le déficit public hors charges d'intérêts) diminue également, le ratio de la dette publique se réduira progressivement, sans que le gouvernement n'ait à augmenter les impôts ou à réduire les dépenses. La priorité absolue est la reprise de l'activité économique. Une épargne publique prématurée, c'est-à-dire avant que l'activité économique et le marché du travail n'aient retrouvé leur vitesse de croisière, ne serait vraiment pas une bonne idée. C'est une leçon importante, à la fois de la dernière décennie et des années de crise des années 30. D'autre part, il serait judicieux d'augmenter la part des investissements visant à améliorer la productivité. Cela comprend les investissements dans les infrastructures, la mobilité, l'éducation et l'innovation. Les recherches montrent que de tels investissements peuvent réellement stimuler le potentiel de croissance de l'économie. Toutefois, il reste à voir dans quelle mesure les décideurs politiques agiront réellement sur base de ces idées.

“ Notre scénario de base à long terme : une croissance économique modeste, une faible inflation et des taux d'intérêt réels très faibles ou négatifs. ”

5 DANS QUELLE MESURE CETTE CRISE MODIFIE-T-ELLE NOTRE SCÉNARIO ÉCONOMIQUE À LONG TERME ?

Il est difficile de faire des prévisions, surtout lorsqu'il s'agit de l'avenir, comme le dit le proverbe. Comme précisé ci-dessus, une reprise socioéconomique longue et difficile nous attend probablement après ce choc économique historiquement grave. Il faudra peut-être plusieurs années avant que l'activité économique ne retrouve son potentiel. Notre scénario de base repose sur une croissance économique modeste, une faible inflation et des taux d'intérêt réels très faibles ou négatifs. En outre, il existe une réelle probabilité que cette crise renforce et accélère un certain nombre de tendances, telles que le travail à domicile, la mise en œuvre d'applications numériques et un meilleur aménagement du territoire. Mais il peut en être de même dans d'autres domaines, comme les tensions géopolitiques et la polarisation des relations sociales ou l'inégalité. Nous ne pouvons pas aborder tous les aspects ici. Il semble y avoir un risque réel que cette pandémie donne une impulsion supplémentaire à la voie de la démondialisation déjà amorcée. Les nouvelles technologies, le populisme, les tensions commerciales et la prise de conscience accrue du réchauffement climatique ont fait réfléchir les entreprises occidentales depuis un certain temps

pour savoir si elles pouvaient rapprocher leur production de chez elles. Cette pandémie va intensifier l'attention portée aux risques liés aux chaînes d'approvisionnement à l'échelle mondiale et encourager une réduction de la dépendance vis-à-vis des entreprises de pays éloignés. En conséquence, les chaînes d'approvisionnement deviendront plus régionales afin d'être moins sujettes aux perturbations. Cette évolution ne doit pas être un scénario négatif en soi, du moins si elle est progressive et contrôlée. Le risque d'une réaction excessive et d'une nouvelle dérive vers le protectionnisme est en effet réel. En outre, l'attitude irresponsable des États-Unis dans de nombreuses institutions multilatérales signifie que la Chine tente d'acquérir une influence géopolitique supplémentaire. Quoiqu'il en soit, il ne semble pas y avoir une forte coordination internationale, bien au contraire. ■

¹ Zie ook *Gentse Economische Vooruitzichten*, nummer 1, 17 april 2020, *Economisch beleid in Tijden van Corona: een kwestie van de juiste uitgaven te doen*, Universiteit Gent



Pandémie du **coronavirus:** pas que des mauvaises nouvelles

Si la pandémie du Covid-19 est une catastrophe tant sur le plan sanitaire que sur le plan économique, ses conséquences ne sont pas que négatives. Loin de minimiser l'ampleur de cette pandémie et les dégâts humains et économiques qu'elle engendre, concentrons-nous sur ses aspects positifs et soulignons ses nombreux gestes de solidarité.



Céline Boulenger
Economist



PRODUIRE LOCAL

Une leçon capitale ressort de cette crise sanitaire : la Belgique se doit d'être autonome en matière de production de matériel médical essentiel, comme les masques et les ventilateurs. En effet, les dangers de la mondialisation extrême, où les chaînes de production sont de plus en plus complexes, sont aujourd'hui dévoilés au grand jour. Lorsqu'il est impossible d'avoir accès au matériel nécessaire pour soigner nos populations parce que celui-ci est produit à l'autre bout de la planète, l'heure est peut-être venue de repenser le système économique dans lequel nous vivons. Cette crise va donc nous aider à promouvoir la production locale, et à se recentrer sur nous-mêmes. On a pu observer la vitesse à laquelle nos entreprises se sont adaptées, avec par exemple des distilleries transformées pour quelques semaines en producteurs de gel hydroalcoolique, ou les réseaux de couturières aujourd'hui actifs plus que jamais pour produire des masques pour 11 millions de Belges. Un retour à la mondialisation extrême du début des années 2000 est très improbable. La production locale et nationale vont prendre davantage d'ampleur, car nous devons nous assurer qu'en cas de nouvelle pandémie, notre pays puisse être autonome. En revanche, il faut aussi souligner que ce retour du « chacun pour soi » n'a pas que des connotations positives ; en effet, une montée du protectionnisme et de politiques nationalistes, qui pourrait être très dangereuse, n'est pas à exclure.



INNOVATION

Le confinement, présent dans de nombreux pays, force les entreprises à s'adapter à la création et l'utilisation de nouvelles technologies numériques. En effet, le télétravail à grande échelle aurait pu paraître comme un casse-tête chinois avant cette crise, et pourtant, on voit aujourd'hui qu'il peut fonctionner. Et ce, grâce à l'adoption rapide de nouvelles technologies par nos entreprises et à la confiance mutuelle qui existe entre l'employeur et ses employés. De nombreuses entreprises belges ont répondu à l'appel du besoin d'innovation pour faire face à cette crise. Par exemple, le CEO de MyWork Platform a créé TRAQUUP, un site internet qui permet de suivre l'évolution des cas de coronavirus en Belgique. De nombreuses plateformes numériques ou applications mobiles ont été créées par nos start-ups belges ; certaines ont pour objectif d'améliorer la communication entre un médecin et ses patients, d'autres offrent des consultations en ligne gratuites avec des médecins, et certaines aident même à faciliter le télétravail (comme par exemple, en réduisant l'anxiété et le stress des travailleurs).





Il ne tient qu'à nous d'écrire l'économie de demain. ”

UN SENS DE LA COMMUNAUTÉ

Cette crise sanitaire s'est aussi accompagnée d'une vague de générosité et de partage dans nos communautés. En respectant les mesures de confinement, chaque Belge s'est protégé lui-même du virus mais a aussi permis de protéger les autres. On l'a bien compris, combattre cette pandémie doit obligatoirement être un effort collectif, et personne ne peut être laissé-pour-compte. Depuis le début de la crise, les aides envers les hôpitaux, venant tant de particuliers que des entreprises, se sont multipliées, et tous les soirs, les Belges ont applaudi pour montrer leur soutien envers le personnel soignant. Des hôtels ont également été réquisitionnés pour loger les sans-abris, une tranche de la population extrêmement vulnérable et qui est fortement à risque de contracter le coronavirus. De plus, notre regard envers nos doyens a changé. Certains supermarchés proposent par exemple un horaire adapté pour que les personnes âgées aient la priorité. De nombreuses initiatives ont aussi vu le jour pour aider les homes, leur personnel et leurs résidents, gravement touchés par la crise sanitaire. Bien sûr, ces actes de bonté et de charité

sont toutefois à nuancer, car même si la crise privilégie l'altruisme chez certains, ça n'est pas le cas pour tout le monde. En effet, la criminalité, qu'elle soit physique ou virtuelle, est toujours bien présente. C'est une véritable course aux arnaques qui a vu le jour, et pour certains, toutes les excuses sont bonnes pour faire du profit sur le dos des plus vulnérables (comme par exemple en s'appropriant des masques pour les revendre beaucoup plus cher).

CONFIANCE EN L'ÉTAT

Enfin, espérons que cette crise sanitaire amènera à plus d'engagement des citoyens dans notre démocratie. En effet, rarement les Belges se sont sentis aussi impliqués dans les décisions politiques, puisque celles-ci ont fortement touché chacun d'entre nous. Nous avons dû faire confiance à l'État, et suivre ses directives aveuglément, sachant qu'elles étaient mises en place pour nous protéger. Une nouvelle relation, basée sur la confiance et la communication, pourrait donc naître entre l'État et les citoyens.

La place des citoyens dans les décisions politiques est amenée elle aussi à croître dans les mois et les années à venir. Et l'on pourrait voir apparaître une nouvelle démocratie, ancrée dans les valeurs communes d'altruisme, de solidarité, de soutien envers nos producteurs locaux et d'innovation. Ces valeurs qui ont été nécessaires pour combattre la pandémie et qui nous aideront à relancer l'économie d'une façon durable.

Il existe bien d'autres initiatives, et des changements positifs qui sont nés de cette crise, comme une réduction de la pollution, ou des événements culturels gratuits en ligne, ou même l'augmentation des donations envers les organisations caritatives. Il faut espérer que ces vagues de générosité et cet esprit de communauté qui ont fait surface grâce à la pandémie ne seront pas appelés à disparaître dans les prochains mois. Il ne tient qu'à nous d'écrire l'économie de demain ; faisons en sorte qu'elle rime avec solidarité, réduction de la pauvreté et des inégalités, et respect de notre environnement. ■

Banques centrales et gouvernements agissent de concert : quelles **implications** pour les marchés financiers ?

De plus en plus de voix s'élevaient ces dernières années pour que, face à l'incapacité de nos économies à recouvrer leurs taux de croissance pré-crise financière de 2008, la relance fiscale vienne compléter la relance monétaire. Mais, jusqu'il y a peu, les plans fiscaux d'ampleur tardaient à prendre forme. La crise sanitaire change les choses !



Jérôme van der Bruggen
Head of Investments Strategy

L'impact économique des mesures de confinement décrétées suite à la crise sanitaire est sans précédent et, afin de limiter les dommages, banques centrales et gouvernements agissent aujourd'hui de concert à travers un assortiment de mesures de soutien inédites. Cette politique économique impacte les marchés financiers. Voici les cinq conséquences pour notre gestion.

1 PRUDENCE SUR LES BOURSES

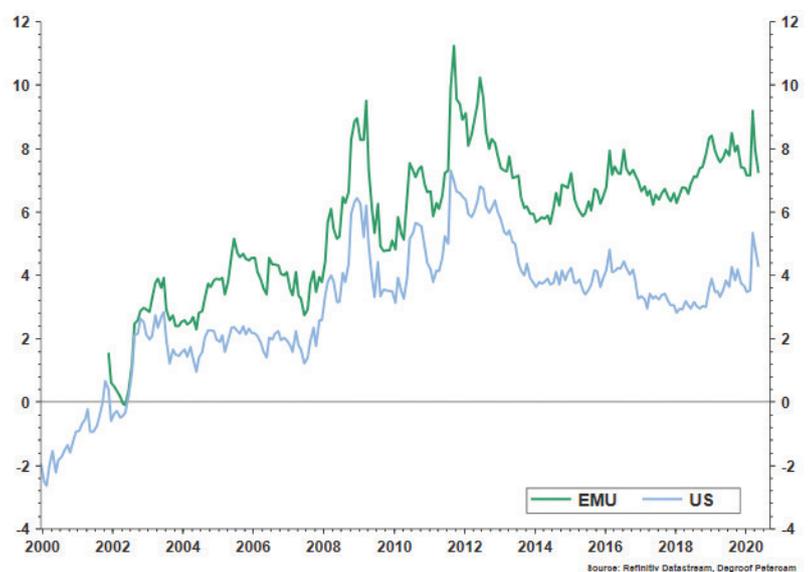
Le choc boursier du premier trimestre 2020 reflète l'incertitude des investisseurs quant à l'ampleur du recul des bénéfices des entreprises. Celui-ci résulte de l'impact économique de la distanciation sociale. Le cycle de révision à la baisse des prévisions bénéficiaires¹, s'il est déjà bien entamé, n'est selon nous pas encore arrivé à son terme. Cela nous incite à la prudence. Fin février, nous réduisons le poids des actions dans les portefeuilles et l'amenons sous le poids neutre². Nous conservons ce positionnement.

2 PRÉFÉRENCE POUR LES VALEURS AMÉRICAINES

L'intervention des banques centrales et la relance budgétaire ont tant bien que mal maintenu les agents économiques à flot pendant le confinement. Aujourd'hui, l'activité reprend peu à peu, à mesure que sont relâchées les dispositions prudentielles prises au cœur de la crise. Les taux d'intérêt sont restés à des niveaux extrêmement bas. Cela a deux conséquences. D'abord, le corollaire de taux d'intérêt bas est une prime de risque élevée et qui devrait selon nous compenser l'investisseur pour la volatilité d'un investissement en bourse. Les actions restent par conséquent la pierre angulaire des portefeuilles.

Ensuite, les taux bas favorisent la performance en bourse des entreprises « prévisibles ». Lorsqu'on n'est sûr de rien, les entreprises sur lesquelles « on peut compter » valent de plus en plus cher. Ainsi, les entreprises qui permettent la digitalisation de nos

Prime de risque prévue dans les 12 prochains mois



Sur le graphique ci-dessus, la prime de risque est calculée en déduisant le rendement des obligations à 10 ans « sans risque »³ du rendement bénéficiaire⁴ prévu dans les douze prochains mois.

économies et qui continuent à faire croître leur chiffre d'affaires quelle que soit la situation, connaissent une progression de leur cours de bourses. Ce type d'entreprises est plus présent aux États-Unis qu'en Europe comme en témoigne la composition sectorielle des indices boursiers américains : le secteur de la technologie de l'information y est représenté pour plus de 20 % et le secteur des télécommunications pour 10 %. Cela nous amène à préférer les valeurs américaines aux valeurs européennes pour l'instant.

3 OPPORTUNISME SUR LE MARCHÉ DU CRÉDIT AUX ENTREPRISES DE QUALITÉ

Le choc sur les marchés financiers a fait grimper les spreads⁵ d'obligations d'entreprises. Les investisseurs craignent un assèchement de la liquidité et la détérioration de la solvabilité. Toutefois, les banques centrales et les gouvernements ont pris des mesures inédites : possibilité offerte aux banques de refinancer leurs prêts aux entreprises auprès de la Banque centrale à des conditions très favorables ; assouplissement réglementaire ; rachat d'obligations d'entreprises sur le marché secondaire. Selon nous, il s'agit de mesures cohérentes capables de prévenir les problèmes de liquidités et de maintenir la solvabilité des entreprises de qualité même si plusieurs abaissements de notes devraient surgir dans les secteurs les plus affectés par la crise sanitaire. Nous continuons donc d'investir dans les obligations d'entreprises de qualité (dites « Investment grade ») devenues plus attrayantes pour les investisseurs à la recherche d'un surplus de rendement.

4 PRISE DE PROFITS SUR LE DOLLAR

Des forces contradictoires ont tirillé le cours du dollar au premier semestre. D'une part, la baisse des taux d'intérêt aux États-Unis a fait disparaître le différentiel de rendement positif dont il bénéficiait par rapport aux autres devises. D'autre part, le choc sur les marchés financiers a engendré une demande de dollars colossale, émanant tant des investisseurs (qui considèrent la devise américaine comme une valeur refuge) que des entreprises et des établissements financiers (qui veulent disposer d'un maximum de liquidités en période d'incertitude). La hausse du dollar a été endiguée par la Fed lorsqu'elle a ouvert des lignes de crédit en dollar à des conditions très favorables auprès des principales banques centrales du monde afin d'éviter une pénurie de billets verts dans le système financier. Nous en avons profité pour prendre quelques profits. À long terme, beaucoup d'éléments fondamentaux restent négatifs pour le dollar : sa surévaluation par rapport à la parité de pouvoir d'achat, la hausse du déficit budgétaire américain, le déficit de la balance commerciale. Cela étant dit, nous en conservons une petite position dans les portefeuilles diversifiés pour son statut de valeur refuge en période de grande turbulence.





5 MAINTIEN DE L'OR

Le cours de l'or a, lui aussi, connu de fortes fluctuations au premier semestre. En mars, il a baissé et est passé sous la barre des 1.500 dollars l'once pour remonter ensuite. Plusieurs facteurs expliquent cette volatilité. D'abord, lors de chocs des marchés financiers, il arrive que certains investisseurs doivent vendre leurs positions en or afin de faire face à des besoins de liquidités. D'autre part, l'or étant un instrument de placement qui ne génère pas de revenus, l'évolution de son cours est en grande partie déterminée par le coût d'opportunité de sa détention (le revenu auquel un investisseur doit renoncer lorsqu'il détient de l'or). Ce coût d'opportunité peut être assimilé au taux d'intérêt réel, c'est-à-dire le taux d'intérêt nominal moins l'inflation (attendue). Ce coût d'opportunité a brièvement grimpé à l'occasion des turbulences liées à la crise sanitaire : l'inflation attendue par le marché, que l'on peut mesurer en observant le taux d'inflation implicite des obligations liées à l'inflation⁶, a chuté faisant grimper temporairement les taux d'intérêt réels. Les banques centrales sont ensuite intervenues et l'or s'est stabilisé. Nous maintenons nos positions en or. Indépendamment des perturbations temporaires que connaît le fonctionnement normal des marchés, nous pensons que les taux d'intérêt resteront bas pendant longtemps. Le coût d'opportunité pour investir dans l'or devrait donc rester faible. L'or offre un autre avantage : celui de permettre aux portefeuilles de rester diversifiés. ■

¹ Les prévisions bénéficiaires sont le résultat d'une compilation des estimations des bénéfices attendus par l'ensemble des analystes financiers de la place.

² Ce document fait régulièrement allusion aux pondérations cibles d'un portefeuille équilibré Medium. Le poids neutre est le poids stratégique ou encore le poids de référence d'un tel portefeuille.

³ Une obligations « sans risque » est une obligation émise par une autorité de référence, ici le Trésor américain ou l'État allemand.

⁴ Le rendement bénéficiaire d'une entreprise cotée – ou « earnings yield » – est calculé en divisant son bénéfice net par action par son cours de bourse.

⁵ Le « spread » est la prime de rendement offerte par des obligations considérées « à risque » par rapport aux obligations « sans risque » émises par des autorités de référence (voir note de bas de page 3). On parle par exemple du « spread » offert par des obligations émises par des entreprises ou du « spread » des obligations des pays périphériques de la zone euro ou des pays émergents.

⁶ Le taux d'inflation implicite (ou taux « break-even ») est le taux qui réalise l'équilibre entre le rendement offert par les obligations classiques et celui offert par les obligations liées à l'inflation. On parle aussi de taux d'inflation « attendue par le marché ». inflatiepercentage op de markt genoemd.

Comment appliquer les lois de la **distribution** dans un monde plus digital?

ILLUSTRATION À TRAVERS LE MODÈLE DE L' « ÉCONOMIE DE L'ABONNEMENT »



Elisabeth Nève de Mévergnies
Investment Analyst
and Portfolio Manager

Le modèle de « l'économie de l'abonnement » transforme une transaction unique en un achat récurrent. Ce modèle n'est pas nouveau mais son offre n'a cessé de s'élargir dans le monde digital pour devenir multisectorielle: la diffusion vidéo (Netflix, Disney), musicale (Spotify), l'alimentaire (Amazon, HelloFresh), le sport (Nike, BasicFit), les relations humaines (Tinder) et même les industries traditionnelles comme l'automobile qui proposent maintenant des services intégrés: location, assurance, dépannage, entretien.

Selon une étude de Zuora (fournisseur de logiciels de gestion d'abonnement), les activités d'abonnement ont augmenté leurs revenus cinq fois plus rapidement que les revenus des sociétés du S&P 500 (18,2 % contre 3,6 %) entre 2012 et 2019. Pourquoi un tel succès? Selon nous, parce que ce modèle permet d'appliquer parfaitement trois lois de la distribution.

1 OFFRIR UN SERVICE « À LA CARTE » POUR RÉENCHANTER LES CONSOMMATEURS

Un péché d'orgueil encore répandu aujourd'hui est de penser que le client accueille, sans broncher, l'offre de nouveaux produits développés « d'en haut ». Le service d'abonnement s'est développé quant à lui grâce à la demande « d'en bas » où le client est le point de départ, le centre des préoccupations. Du fait de l'accessibilité accrue à l'information, les consommateurs deviennent plus exigeants, peu tolérants à la dégradation du service, n'hésitant pas à sanctionner sur les réseaux sociaux les entreprises qui vont à l'encontre de leurs valeurs. Le consommateur a donc littéralement pris le pouvoir et les entreprises n'ont d'autre choix que de se plier à ses attentes.





Les entreprises gagnantes de demain seront celles qui façonneront leurs offres pour et avec leurs clients.”

Le consommateur peut aujourd'hui s'abonner à ce qu'il veut, quand et où il veut, sans contrainte, tout en faisant des économies : le tarif d'un service loué étant moins onéreux que l'achat, et le budget étant maîtrisé en échelonnant les dépenses. Après avoir testé la version gratuite « freemium » de l'abonnement, il est libre d'activer la formule payante, de monter en gamme « upgrader » ou de « downgrader ». L'abonnement est synonyme de flexibilité. Le consommateur peut zapper au gré de ses besoins et par exemple interrompre une formule le temps de ses congés. L'abonnement est aussi synonyme de tranquillité d'esprit pour le client qui ne doit plus s'inquiéter des échéances de paiements ni de passer commande, les recevant automatiquement (capsules de café ou lentilles de contact). L'abonnement est également apprécié pour la mise à disposition rapide de nouveautés, diversifiées et en fonction des préférences de l'abonné. L'économie de l'abonnement répond surtout à un changement d'habitudes de consommation. Le client n'accepte plus une offre de masse imposée « one size fits all » quand le digital lui permet d'accéder au « sur-mesure » de façon industrialisée. De plus, il n'accepte plus l'accumulation de biens et renonce au modèle de possession au profit de l'usage et de la location de services plus durables et gaspillant moins de ressources.

Pour gagner le cœur (et le portefeuille) des consommateurs, les entreprises doivent donc montrer qu'elles comprennent les clients tout en s'intégrant parfaitement à leur vie quotidienne. Les entreprises gagnantes seront celles qui proposeront une offre pratique, diversifiée, différenciée, sur-mesure mais industrialisée et des expériences clients « réenchantées ».

2 INTERPRÉTER PARFAITEMENT LES HABITUDES DE SA CLIENTÈLE POUR MIEUX LA FIDÉLISER

Les entreprises gagnantes seront aussi celles qui utiliseront le digital pour tisser un lien durable et direct avec le consommateur afin de mieux répondre à ses exigences et ainsi atteindre le summum : la satisfaction et la fidélisation du client. En effet, les interactions régulières avec les clients génèrent, grâce à des points de contact multicanaux et en temps réel (smartphones, sites web, médias sociaux, magasins brick-and-mortar), le cercle vertueux des données. Cela permet à l'entreprise d'avoir une meilleure visibilité sur les comportements du client et de construire de nouvelles offres personnalisées, des prix et des promotions efficaces. Cette forme d'implication du client, qui cocrée avec l'entreprise, permet un gain de temps et de productivité et donc une meilleure compétitivité. Les clients fidèles génèrent également un cercle vertueux de revenus récurrents. L'abonnement permet là aussi une tranquillité d'esprit pour l'entreprise grâce à une meilleure capacité à anticiper les revenus, une optimisation de la structure des coûts et un chiffre d'affaires qui se lisse sur l'année, qui ne sera plus directement lié à l'effort commercial, aux aléas conjoncturels ou saisonniers et qui, de plus, sera automatique avec moins de risque d'impayés. Enfin, un dernier cercle vertueux émerge : moins de gaspillage grâce à un assortiment adapté, une meilleure gestion de la chaîne de production et de l'inventaire.

Ainsi, les entreprises gagnantes de demain seront celles qui analyseront ces habitudes de consommation pour devenir plus efficaces, plus agiles et plus proactives en façonnant leurs offres pour et avec leurs clients.

3 TROUVER SA JUSTE PLACE POUR ÊTRE INDISPENSABLE AUX YEUX DES CLIENTS

Avant Netflix, les opérateurs de réseaux télécoms traditionnels « imposaient », à travers le forfait câble ou satellite, les programmes télévisés. Le fait d'armes de Netflix a été de contourner ces opérateurs télécoms en accélérant le « cord cutting », qui consiste pour les consommateurs à couper leur forfait afin d'accéder directement sur Internet partout et à tout moment à un contenu au choix et personnalisé grâce à l'exploitation des données de l'utilisateur.

Cette tendance au contournement (OTT, Over-The-Top en anglais) illustre les effets de la digitalisation qui présente des opportunités pour des acteurs innovants mais aussi des menaces pour les acteurs existants, forcés à remanier leurs modèles. Pour le secteur des télécoms, deux options s'offrent à eux: d'un côté, devenir un distributeur d'infrastructure et de réseaux qui perd le contact direct avec le client mais se spécialise et monétise de nouveaux services: hébergement, stockage de données, sécurité. De l'autre, se transformer en écosystème numérique qui offre, grâce à des partenariats, des services intégrés, tout en tissant des liens étroits avec le client : la musique en ligne avec Spotify, la vidéo à la demande ou encore les jeux Gameloft. Selon le cabinet de conseil Roland Berger, continuer d'appliquer leur modèle traditionnel ferait perdre 20 % de chiffre d'affaires aux opérateurs de réseaux. Sans compter que ces télécoms doivent encore investir en termes de capacité et de débit notamment avec la fibre optique. Ces entreprises de télécoms devront donc continuellement se réinventer

pour rester indispensables et ne pas être un échelon qui disparaît dans la chaîne.

COMMENT INVESTIR ?

Le succès de l'abonnement illustre comment les lois de la distribution s'adaptent dans un monde toujours plus digital. Ce modèle est « gagnant-gagnant » : d'un côté, l'abonnement permet d'offrir aux consommateurs des services pratiques, personnalisés et moins coûteux. Et de l'autre, d'offrir des expériences impeccables pour que l'entreprise puisse bénéficier de la fidélité de ses clients et donc de revenus récurrents.

Ce modèle est aussi gagnant pour l'investisseur pour autant qu'il sélectionne l'entreprise qui parviendra à trouver sa juste place, à s'adresser directement à ses consommateurs et à anticiper la demande, à capter et à conserver ses clients. Chaque entreprise, peu importe le secteur, peut s'inspirer de ces principes d'innovation, de rupture, de personnalisation et de fidélisation. Tout en gardant à l'esprit qu'il y a beaucoup d'appelés et peu d'élus dans un monde où le changement est la seule constante. ■

100 000
milliards d'euros
d'investissements ESG



L'ESG COMME NOUVELLE NORME D'INVESTISSEMENT

L'année 2019 a permis un bond en avant des investissements responsables. La tendance est encourageante car elle semble s'accélérer tant du point de vue de la demande que de l'offre. Tour d'horizon des initiatives prises sur ce 'boom' ESG.

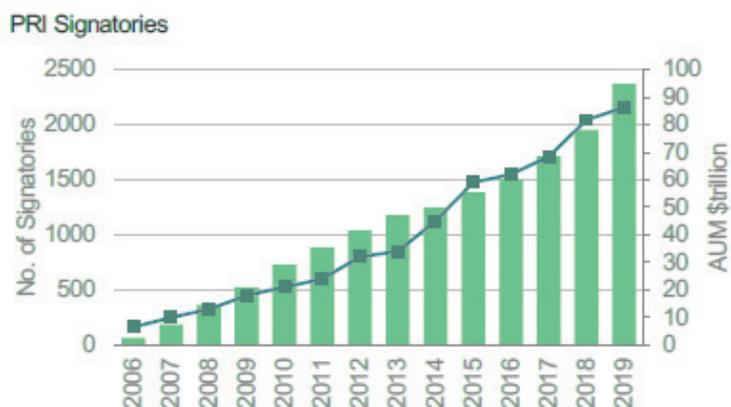


Kris Organe
Discretionary Portfolio Manager

La tendance s'est accélérée après 2006 lorsque, sous la direction de Kofi Annan, les Nations Unies ont lancé les Principes pour l'Investissement Responsable (en anglais: United Nations Principles for Responsible Investment, en abrégé UN PRI). Au-delà d'être un réseau de signataires, les UN PRI proposent surtout un ensemble d'actions pour que les investisseurs intègrent six principes, ambitieux et sur base volontaire, dont la considération des aspects ESG (facteurs Environnemental, Social et de Gouvernance) dans leurs pratiques d'investissement.

Les principes ont été élaborés par des investisseurs, pour des investisseurs. En adhérant aux Principes pour l'Investissement Responsable, désormais reconnus internationalement, les institutions d'investissement signataires s'engagent d'une part, à intégrer une analyse ESG dans leur processus d'investissement et d'autre part, à engager un dialogue actif sur les aspects ESG avec leurs clients, leurs pairs et les entreprises dans lesquelles elles

Les signataires PRI de plus en plus nombreux



Source: PRI

investissent. De plus, cela permet aux signataires de démontrer ouvertement leur engagement en faveur de l'investissement responsable.

Aujourd'hui, les UN PRI approchent les 2 500 signataires et 100 000 milliards d'euros d'actifs investis respectant ces principes. Grâce à cette initiative, l'ESG est devenu la nouvelle norme d'investissement.

TROIS RAISONS POUR LESQUELLES UNE ANALYSE ESG EST SI IMPORTANTE

L'intégration de l'analyse ESG dans le processus d'investissement, également connue sous le nom d'analyse de durabilité, répond à l'une des tendances les plus importantes que nous observons dans le monde actuellement. D'une part, les consommateurs, en particulier la jeune génération, prennent de plus en plus en compte dans leur comportement la durabilité de leurs achats ou des entreprises avec lesquelles ils s'associent. Sur le plan économique, on parle d'une demande "du bas vers le haut". En outre, il y a aussi une orientation "d'en haut" vers plus de durabilité. En effet, plusieurs initiatives législatives, les gouvernements et de plus en plus les institutions européennes, nous poussent lentement mais sûrement vers des produits et des comportements plus durables. Enfin, une analyse ESG donne une image plus complète et plus holistique d'une entreprise et de ses activités. Elle nous donne un meilleur cadre d'analyse afin que nous puissions mieux évaluer le rendement attendu, mais surtout les risques potentiels d'un investissement. En intégrant une analyse ESG approfondie dans le processus, nous voulons, en tant qu'investisseurs, soutenir ces trois bonnes raisons.

TROIS INITIATIVES AU NIVEAU EUROPÉEN

En janvier 2020, la nouvelle présidente de la Commission européenne, Ursula von der Leyden, a annoncé ses plans ambitieux dont : le « Green Deal » de l'UE. L'Europe doit désormais devenir le premier continent neutre sur le plan climatique d'ici 2050. Ces plans visent non seulement à réduire la production de carbone au sein de l'UE elle-même, mais aussi à réduire les émissions de carbone « importées » par les chaînes de production en dehors de l'Europe. Outre les bâtiments, qui représentent 40 % de la consommation d'énergie, le pacte vert de l'UE couvre de nombreux secteurs de l'économie, notamment l'énergie, la mobilité, l'agriculture et l'industrie. Selon les prudentes premières estimations, 250 milliards d'euros seraient nécessaires chaque année pour financer ce Green Deal.

Afin de réaliser ces projets, le gouvernement européen ne se contentera pas d'une réglementation ou d'une taxation plus stricte. Grâce à des subventions et à une communication intense, elle encouragera également l'économie circulaire. À l'inverse de l'économie linéaire qui se débarrasse des matériaux en fin de vie économique, l'économie circulaire maintient les produits, leurs composants et les matériaux en circulation le plus longtemps possible à l'intérieur du système, qui fonctionne alors en boucle, en évitant les déchets.

Cependant, la confusion règne encore sur ce qui est exactement « durable ». Pour clarifier ce point, en mars 2020, un groupe de travail de la Commission européenne a publié un rapport intitulé EU Taxonomy, un outil qui dirige les différents acteurs dans la transition vers une économie sobre en carbone, résiliente et économe en ressources. Cette taxonomie fixe d'une part, une liste détaillée d'activités économiques qui, selon la Commission européenne, contribuent à la mise en œuvre de l'accord de Paris sur le climat et fixe d'autre part, des seuils de performance pour ces activités économiques afin qu'elles apportent une contribution substantielle à l'un des six objectifs environnementaux choisis ; qu'elles ne nuisent pas aux cinq autres ; et qu'elles respectent les garanties minimales (par exemple, les principes directeurs de l'OCDE pour les entreprises multinationales et les principes directeurs des Nations Unies relatifs aux droits de l'homme). Cette nouvelle « encyclopédie pour l'investissement durable » devrait fournir, en quelque sorte, un langage commun qui facilite l'évaluation par chacun de ce qui est durable.

E

Environnement

Ces critères évaluent la prise en compte par l'entreprise de son empreinte environnementale en termes de priorité et de performance (consommation d'énergie et d'eau, production de CO₂ et de déchets, pollution, etc.).

S

Société

Les critères portent sur l'impact sociétal de l'entreprise auprès de l'ensemble de ses parties prenantes, par exemple le respect des droits du travail, de la santé et de la sécurité de chacun, de la non-discrimination, etc.

G

Gouvernance

Ces critères concernent la façon dont l'entreprise est gérée, dirigée et contrôlée, en mettant l'accent sur les règles de déontologie et de transparence, notamment dans les relations entre la direction, le conseil d'administration et les actionnaires.



TROIS INITIATIVES AU NIVEAU MONDIAL

Diverses initiatives ont également été prises au niveau mondial, sous les auspices des Nations Unies, pour rendre le monde dans son ensemble, et pas seulement l'économie, plus durable. Les UN PRI sont l'une de ces initiatives, mais il existe encore trois initiatives importantes qui tentent de mettre en place cette société durable de demain.

En 2000, le Pacte mondial des Nations Unies a été lancé. Ce pacte incite les entreprises mais aussi la société civile, les gouvernements, les universités à adopter une attitude socialement responsable en s'engageant à intégrer et à promouvoir 10 principes repris sous 4 grands thèmes : le respect des droits de l'homme, des droits du travail et de l'environnement, en plus de la lutte contre la corruption.

Sous l'égide de la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques, les conférences des parties, mieux connues sous le nom de COP, sont organisées annuellement. C'est ainsi que la COP3 est devenue le protocole de Kyoto et que la COP25 est devenue l'accord de Paris. Ces accords ont formalisé l'ambition de limiter le réchauffement climatique à 2 degrés Celsius, une ambition que sera progressivement refléter dans la législation locale, comme les normes d'émission et la taxe carbone.

Enfin, faisant suite aux MDG ou Millennium Development Goals dont la date butoir était 2015, les SDG ou Sustainable Development Goals ont été fixés comme le nouveau programme mondial des Objectifs de

Développement Durable à atteindre pour 2030. Ces SDG se distinguent non seulement par leurs objectifs ambitieux, mais aussi par leur acceptation mondiale et leurs représentations simples avec leurs icônes colorées. Les SDG sont souvent utilisés par les investisseurs comme cadre de référence pour évaluer l'impact de leur portefeuille d'investissement sur la société.

CONCLUSION

Le groupe Degroof Petercam est depuis longtemps convaincu qu'une analyse ESG approfondie, en plus de l'analyse financière fondamentale, est une partie importante du processus d'investissement. Pas seulement parce que la durabilité est un mot à la mode, pas seulement parce qu'elle permet une meilleure gestion du couple rendement-risque. Il s'agit d'une tendance structurelle qui est soutenue par les consommateurs et les gouvernements et que nous voulons soutenir. C'est pourquoi DPAM (Degroof Petercam Asset Management) a déjà signé les Principes pour l'Investissement Responsable en 2011 et qu'aujourd'hui nous appliquons systématiquement ces principes dans vos investissements. ■

Pour plus d'informations, veuillez consulter le site <https://www.sustainabilityknowledgecentre.be/>

k.organe@degroofpetercam.com (NL)
d.wykes@degroofpetercam.com (FR)



Immobilier français par un résident belge : de **l'acquisition** à la **transmission**

Si vous êtes à la recherche d'une résidence secondaire, la France réunit beaucoup d'atouts : proche de la Belgique, avec un climat attrayant et une gastronomie réputée. Voici les démarches à entreprendre si vous désirez acquérir un bien immobilier en France et le transmettre plus tard.



Jérémie Gackière
Estate Planner

La France demeure l'une des destinations privilégiées des Belges pour l'acquisition d'une résidence secondaire bien que la fiscalité immobilière n'ait cessé d'y croître ces dernières années. En effet, les règles fiscales applicables de la détention à la transmission peuvent parfois s'avérer complexes et onéreuses en l'absence d'organisation préalable. D'autant plus que les lois et la jurisprudence n'ont cessé d'évoluer en la matière créant ainsi une certaine confusion dans l'esprit des investisseurs.

Pourtant, la souplesse de la loi fiscale belge combinée aux subtilités des lois fiscales françaises permettent une détention dans des conditions optimales pour autant que l'investissement soit préalablement réfléchi.

La présente publication a pour objectif de synthétiser la fiscalité applicable aux différents stades de la vie d'un projet d'investissement immobilier en France par un résident belge et d'y apporter des réflexions permettant une optimisation.

LES FRAIS D'ACQUISITION ET TAXES RÉCURRENTES LIÉES À LA DÉTENTION DU BIEN

L'acquisition d'un bien ancien est soumise à divers taxes communément appelées « frais de notaire » représentant environ 7,5 % du prix d'achat. En outre, des taxes locales sont dues annuellement. Il s'agit de la taxe foncière et de la taxe d'habitation.

- **La taxe foncière** : elle vise la détention des propriétés bâties et non bâties. Sa base d'imposition est constituée par la valeur locative cadastrale diminuée d'un abattement de 50 %. Cette valeur cadastrale est calculée en fonction des loyers réels à la date du 1er janvier 1970 et fait l'objet d'une réindexation annuelle.
- **La taxe d'habitation** : elle vise les personnes qui ont la jouissance de propriétés bâties. La base d'imposition est constituée par la valeur locative cadastrale des locaux. Des abattements et exonérations existent notamment pour la résidence principale. À l'inverse, les résidences secondaires subissent des majorations allant de 5 à 60%.

L'IMPÔT SUR LE REVENU

En France, la détention d'une résidence secondaire fait l'objet d'une imposition au titre de l'impôt sur le revenu uniquement si des locations sont effectuées alors qu'en Belgique, la valeur locative du bien doit être déclarée à l'impôt des personnes physiques que le bien soit loué ou non.

► EN FRANCE

La location en meublé ne relève pas de la catégorie des revenus fonciers, à la différence des locations nues mais de la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) dont la détermination de la base imposable est plus favorable. Nous développerons ici la location meublée exercée à titre non professionnel.

La détermination de la base imposable

Différents régimes existent en la matière selon l'importance des revenus générés :

- Le **régime du micro-BIC** : permet de bénéficier d'un abattement forfaitaire de 50 % sur le montant brut des revenus déclarés, dans une limite de 70.000 €. Avec ce forfait, aucune charge ne peut être déduite. Ce régime s'applique de plein droit aux contribuables effectuant des locations saisonnières.
- Le meublé de tourisme : permet de bénéficier d'un abattement forfaitaire de 71% sur le montant brut des revenus déclarés, dans une limite de 176.200 €. Avec ce forfait, aucune charge ne peut être déduite. Ce régime optionnel nécessite le respect de certaines conditions administratives.
- Le régime du réel : sont déductibles toutes les charges inhérentes au bien immobilier ainsi que les annuité d'amortissements. La déductibilité sera toutefois limitée au prorata de l'affectation du bien à l'activité de location. Ce régime implique des obligations comptables et l'inscription au registre du commerce et des sociétés.

L'imposition du résultat

Le résultat imposable est ensuite taxé au barème de l'impôt sur le revenu :



BARÈME DE L'IMPÔT SUR LE REVENU

Fraction du revenu imposable par part (*)	Taux
N'excédant pas 10 064 €	0 %
De 10 064 € à 27 794 €	14 %
De 27 794 € à 74 517 €	30 %
De 74 517 € à 157 806 €	41 %
Supérieure à 157 806 €	45 %

Une spécificité est applicable aux non-résidents français. En effet, le taux de taxation minimum qui leur est applicable ne peut être inférieur à 20% pour la fraction de revenus inférieure à 27.794 € et 30% pour la fraction de revenu supérieure.

À noter que des prélèvements sociaux sont également dus. Ils sont de 7,5 % lorsque le contribuable est résident de l'EEE et non affilié à la sécurité sociale française et de 17,2 % lorsque le contribuable est affilié à la sécurité sociale française.

En conclusion, le résultat imposable est taxé au taux minimum de 27,5% sur la fraction de revenu s'élevant à 27.794,00 € et au taux de 37,5 % au-delà.

► EN BELGIQUE

En Belgique, les revenus immobiliers de source française sont exonérés conventionnellement d'impôt des personnes physiques. Toutefois, les résidents

belges sont tenus de déclarer leurs revenus mondiaux afin de déterminer le taux effectif d'imposition qui leur est applicable. En matière immobilière, il y a lieu de déclarer la valeur locative figurant dans les avis d'imposition de taxe foncière française.

Attention au risque de double imposition des SCI en Belgique : il n'est pas rare que les résidents belges aient opté, pour l'investissement au travers d'une société dite « translucide » fiscalement applicable notamment aux sociétés civiles immobilières.

Ces sociétés sont dotées de la personnalité juridique mais les redevables de l'impôt sont les associés de ces sociétés en vertu du principe de « transparence ». Cette fiction fiscale française a fait l'objet de nombreuses contestations par l'administration fiscale belge qui a fini par convaincre la Cour de cassation en 2016 de rallier sa position.

Désormais, en Belgique ces revenus doivent être appréhendés fiscalement comme des revenus mobiliers dès lors qu'une distribution est effectuée au profit d'un associé résident belge. Il en résulte une situation de double imposition dans la mesure où ces revenus ont déjà fait l'objet d'une imposition en France au titre des revenus immobiliers ou au titre de l'impôt sur la plus-value immobilière lorsque la société translucide a procédé à la vente du bien.

Solution : Une nouvelle directive européenne ayant pour objet de régler les différends fiscaux au sein de l'Union européenne est récemment entrée en vigueur en France et en Belgique. Elle pourrait solutionner ce problème de double imposition.



NOMBRE D'ANNÉE PLEINE DE DÉTENTION	ABATTEMENT EN MATIÈRE D'IMPÔT SUR LE REVENU	ABATTEMENT EN MATIÈRE DE PRÉLÈVEMENTS SOCIAUX
Van 0 tot 5	0 %	0 %
6	6 %	1,65 %
7	12 %	3,30 %
8	18 %	4,95 %
9	24 %	6,60 %
10	30 %	8,25 %
11	36 %	9,90 %
12	42 %	11,55 %
13	48 %	13,20 %
14	54 %	14,85 %
15	60 %	16,50 %
16	66 %	18,15 %
17	72 %	19,80 %
18	78 %	21,45 %
19	84 %	23,10 %
20	90 %	24,75 %
21	96 %	26,40 %
22	100 %	28 %
23		37 %
24		46 %
25		55 %
26		64 %
27		73 %
28		82 %
29		91 %
30		100 %

L'IMPOSITION DES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES

Il s'agit du traitement fiscal applicable aux personnes physiques et associés de sociétés translucides lors de la vente de leur bien immobilier.

La détermination de la plus-value brute

La plus-value imposable se détermine donc par la différence entre le prix de vente et le prix d'acquisition majoré de certains frais.

- **Le prix de cession corrigé** : il s'agit du prix mentionné dans l'acte de vente. Il peut être minoré des frais acquittés par le vendeur pour la mise en vente du bien mais doit être majoré des frais et taxes mis à la charge de l'acquéreur.
- **Le prix d'acquisition majoré** : le contribuable a le choix entre les frais d'acquisition réellement acquittés ou un forfait de 7,5 % si le bien a été acquis à titre onéreux. Enfin le prix d'acquisition peut être majoré par les frais de travaux réalisés par une entreprise par un forfait de 15% après 5 ans de détention uniquement.

Les abattements pour durée de détention

La plus-value brute fait ensuite l'objet d'abattements selon la durée de détention dont la progressivité diffère en matière d'impôt sur le revenu et en matière de prélèvements sociaux.

L'imposition de la plus-value nette

La plus-value diminuée des abattements pour durée de détention fait ensuite l'objet d'une taxation à l'impôt sur le revenu au taux de 19 % et aux prélèvements sociaux au taux de 7,5% pour les personnes résidentes de l'EEE, non affiliées à la sécurité sociale française.



L'acquisition d'un bien immobilier en France peut s'avérer complexe et onéreuse. Il est donc primordial de procéder à une analyse circonstanciée au préalable. ”

Une surtaxe de 2 à 6 % est due également lorsque le montant de la plus-value nette après abattements pour durée de détention applicables au titre de l'impôt sur le revenu, est supérieur à 50.000 €.

Enfin, la contribution exceptionnelle sur les hauts revenus est due au taux de 3 à 4% par les contribuables dont le revenu fiscal de référence est supérieur à 250.000 € (pour une personne seule) ou 500.000 € (pour un couple).

L'IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE

L'impôt sur la fortune immobilière (IFI) vise les personnes physiques non-résidentes fiscales françaises dont le patrimoine immobilier net situé en France est supérieur à 1.300.000 € au 1er janvier de chaque année. L'assiette imposable se compose des biens immobiliers détenus en direct mais également les biens détenus de manière indirecte. L'imposition s'opère par transparence lorsque les actifs immobiliers sont détenus par des sociétés, et ce, quel que soit le nombre de niveaux d'interposition.

Il est précisé que les personnes mariées, pacsées ou en concubinage notoire font l'objet d'une imposition commune. Les actifs des enfants mineurs entrent également dans la base imposable de leurs parents.

Enfin, en cas de démembrement, l'usufruitier est redevable de la valeur en pleine propriété du bien sauf en présence d'usufruit légal du conjoint survivant.

Le tarif de l'IFI

Il existe une décote pour les patrimoines compris entre 1.300.000 € et 1.400.000 €. Elle se calcule de la manière suivante : $\text{Décote} = 17.500 \text{ €} - 1,25 \% P$ (P est égale à la valeur du patrimoine nette taxable).

FRACTION DE LA VALEUR NETTE TAXABLE DU PATRIMOINE	TARIF APPLICABLE
N'excédant pas 800.000 €	0 %
Supérieure à 800.000 € et inférieure ou égale à 1.300.000 €	0,50 %
Supérieure à 1.300.000 € et inférieure ou égale à 2.570.000 €	0,70 %
Supérieure à 2.570.000 € et inférieure ou égale à 5.000.000 €	1 %
Supérieure à 5.000.000 € et inférieure ou égale à 10.000.000 €	1,25 %
Supérieure à 10.000.000 €	1,50 %

Les spécificités en matière de déduction de passifs

En matière de déduction des passifs, les règles varient considérablement selon que le bien immobilier est détenu en direct ou par l'intermédiaire d'une société.

En effet, en matière de détention en directe, le principe est que les passifs ne sont pas déductibles. La loi prévoit que seules sont déductibles de la base imposable, les dépenses d'acquisition, de réparation et d'entretien, d'amélioration, de construction, de reconstruction ou d'agrandissement.

De surcroît, des règles particulières existent en matière de crédit in fine (bullet) et la déductibilité des crédits n'est que partielle pour les patrimoines supérieurs à 5.000.000 €.

A l'inverse, en matière de passif contracté par des sociétés, le principe est que les passifs sont déductibles, sauf exceptions.

LES DROITS DE MUTATION À TITRE GRATUIT

La transmission d'un bien immobilier situé en France par un résident belge peut s'avérer onéreuse en l'absence d'organisation préalable. Toutefois, de nombreuses possibilités permettent d'en réduire le coût.

Les règles de compétence applicables entre la France et la Belgique

Le traitement fiscal diffère selon que le bien est transmis par donation ou par succession et selon que le bien est détenu par une société ou en direct.

► LA TRANSMISSION PAR SUCCESSION

Ces différences de traitement résultent notamment de la Convention franco-belge applicable en matière successorale :

- La détention en direct : les biens immobiliers sont imposables en France mais la Belgique (Etat de résidence du défunt) peut imposer ces biens aux droits de succession à condition, d'imputer les droits français sur ses propres droits de succession.
- La détention indirecte : les parts de sociétés détenant un actif immobilier en France ne sont imposables qu'en Belgique, si la résidence fiscale du défunt y est établie.

► LA TRANSMISSION PAR DONATION

Il n'existe pas de Convention préventive de double imposition entre les deux Etats en matière de donation. Par conséquent, il y a lieu de faire application des droits internes dont les règles varient également selon que le bien est détenu en direct ou par une société :

- La détention en direct : seule la France est compétente pour imposer la donation. La Belgique ne peut imposer cette transmission.
- La détention indirecte : la donation portant sur ces parts est imposable en France que la société soit de droit français ou belge, mais également en Belgique. En Belgique, si la donation ne fait pas l'objet d'un enregistrement (en cas d'enregistrement taux de 3% ou 3,3 % selon les Régions), les parts feront l'objet d'une taxation aux droits de succession mais uniquement si le donateur ne survit pas trois ans à la donation.

PART NETTE TAXABLE	TARIF APPLICABLE (%)
N'excédant pas 8 072 €	5
Comprise entre 8 072 € et 12 109 €	10
Comprise entre 12 109 € et 15 932 €	15
Comprise entre 15 932 € et 552 324 €	20
Comprise entre 552 324 € et 902 838 €	30
Comprise entre 902 838 € et 1 805 677 €	40
Au-delà de 1 805 677 €	45



Les régimes de taxation en France et en Belgique

En Belgique, les actifs peuvent faire l'objet d'une taxation aux droits de succession à un taux marginal d'imposition de 27% ou 30 % selon les Régions.

Le barème ci-dessous est applicable en France en matière de donation et de succession en ligne directe (parents-enfants).

Ce même barème applicable se renouvèle tous les 15 ans et s'applique après application d'un abattement en ligne directe de 100.000,00 €. Cet abattement se renouvèle tous les 15 ans également.

Il est précisé que dans l'hypothèse d'une donation avec réserve d'usufruit, seule la valeur de la nue-propiété fait l'objet d'une taxation aux droits de mutation à titre gratuit en France. La valeur de la nue-propiété, évaluée par application de l'article 66g du Code général des impôts, dépend de l'âge de l'usufruitier.

CONCLUSION

L'acquisition d'un bien immobilier en France par un résident belge peut s'avérer complexe et onéreuse eu égard à la superposition des lois fiscales et à leur instabilité. Il est donc primordial de procéder à une analyse circonstanciée préalablement à une acquisition en France. En tout état de cause, deux modes d'anticipation s'avèrent incontournables dans ce contexte transfrontalier; la technique de l'achat scindé et le financement par crédit bancaire.

La première consiste à consentir préalablement à l'acquisition, une donation de liquidités au profit des enfants afin que ces derniers acquièrent la nue-propiété de l'actif immobilier. Les parents acquièrent quant à eux, l'usufruit de l'actif.

La seconde est le financement de la pleine propriété par un crédit bancaire car l'une des spécificités du droit interne français réside dans la possibilité de déduire certains passifs de la base imposable aux droits de mutation à titre gratuit.

Ces techniques nécessitent cependant d'être accompagné d'un professionnel en la matière particulièrement dans un contexte où l'administration fiscale française développe constamment un arsenal juridique afin de lutter contre l'optimisation fiscale abusive.

Si en revanche la transmission n'a pas été anticipée lors de l'acquisition et que l'actif immobilier à vocation à rester dans le cadre familial alors, il pourrait être conseillé d'opérer des donations le plus tôt possible.

Enfin, les investisseurs ayant eu recours à des sociétés translucides peuvent enfin espérer mettre un terme aux situations de double imposition depuis l'entrée en vigueur de la Directive UE 2017/1852.

L'équipe Estate Planning se tient à votre entière disposition pour toute question relative à ce sujet. ■

Les enjeux patrimoniaux d'une **famille** sont uniques.

Gautier Bataille, Administrateur Délégué supervisant les activités de DP Family Office, et Michel Van Meerbeek, Family & Investment Director, nous expliquent dans cet interview la raison d'être, la mission, le positionnement et l'offre de services de cette activité en plein essor.



Michel Van Meerbeek
Family & Investment Director

Notre approche du **Family Office** aussi.

Pourquoi un Family Office chez Degroof Petercam ?

Gautier Bataille : DP Family Office a été créé pour répondre aux questions et aux attentes spécifiques de familles très fortunées : comment avoir une vue globale (consolidée) du patrimoine familial ? Comment vérifier si l'allocation stratégique des différents actifs, y compris les actifs non liquides, correspond bien aux objectifs de rendements recherchés ? De quelle manière peuvent-elles mettre en place une meilleure gouvernance familiale et impliquer les prochaines générations ? Comment objectivement évaluer la performance des différents gestionnaires de portefeuilles ? DP Family Office, une équipe pluridisciplinaire, se charge de ce travail et accompagne ces familles dans l'analyse et la structuration de leur patrimoine global. Cette offre de services répond également à la volonté stratégique du groupe Degroof Petercam de se positionner en amont des choix de gestion de ces clients très fortunés.

Quels types de services proposez-vous ?

Michel Van Meerbeek : Notre mission première consiste à accompagner nos clients dans l'analyse et la structuration de leur patrimoine familial. Afin d'avoir une vue d'ensemble claire du patrimoine global, DP Family Office se charge de la consolidation des différents comptes en gestion (auprès de Degroof Petercam ou d'autres gestionnaires de portefeuilles) et des autres actifs détenus (immobilier non coté, Private Equity, collection d'art, etc.). Ce tableau de bord permet à nos clients de prendre de meilleures décisions, et de mieux diriger leurs investissements.

G.B. : Nous sommes aussi à l'écoute de nos clients: en fonction de leurs ambitions personnelles, des projets qu'ils veulent réaliser à court, moyen ou long terme et des objectifs de risque et de rendement recherchés, DP Family Office leur propose une allocation stratégique d'actifs personnalisée, en y incluant toutes les classes d'actifs, en ce compris les actifs illiquides tels que le Private Equity par exemple. Cet exercice permet à nos clients de mieux mesurer l'impact de leurs éventuelles décisions d'investissement. Nous les aidons aussi à définir une charte

familiale et d'investissement à travers les générations et à mettre en place des projets philanthropiques ou des programmes éducatifs pour les jeunes générations. Nous les assistons également, de manière impartiale et objective, dans la sélection et l'analyse de gestionnaires d'actifs et de prestataires de services par le biais d'appels d'offres.

Comment se positionne DP Family Office par rapport aux activités du Private Banking ?

G.B. : DP Family Office est une entité dédiée, autonome et spécialisée du groupe Degroof Petercam. Afin de garantir cette autonomie et de pouvoir travailler dans un esprit d'impartialité et d'objectivité totale, le Family Office travaille en architecture ouverte et ne fait ni de gestion discrétionnaire, ni de gestion-conseil, ni de vente de produits. DP Family Office se profile davantage comme le partenaire impartial et objectif d'une clientèle désireuse de recourir à cette offre de services.

A quels types de clients s'adressent les services du Family Office ?

M.V.M. : DP Family Office s'adresse aux familles et entrepreneurs dont le patrimoine se situe entre 20 et 400 millions d'euros. Nous avons constaté que les familles dont le patrimoine est encore plus important (+500m) disposent souvent de leur propre single family office. Nos clients actuels sont domiciliés en Belgique, au Luxembourg et en France, ce qui correspond également à l'axe de développement géographique du groupe Degroof Petercam. DP Family Office ayant pour vocation d'être un partenaire impartial et objectif, nos clients ne sont pas nécessairement clients de la Banque. Il nous arrive également de travailler avec un autre family office ou un autre prestataire de services dans le cadre de certaines missions spécifiques.

Qu'est-ce qui vous différencie de la concurrence ?

G.B. : DP Family Office se distingue de la concurrence sur 4 points :

- DP Family Office fait partie d'un groupe dont la tradition, l'expérience et l'expertise en matière de gestion et de gouvernance du patrimoine familial depuis sa création en 1871 est reconnue au niveau international ;
- Nous disposons d'outils performants permettant la consolidation de multiples comptes (détenus auprès de la Banque ou auprès d'autres gestionnaires d'actifs), de modèles d'allocation stratégique d'actifs complexes, de nombreuses bases de données et de l'expertise et des ressources du groupe Degroof Petercam et de son modèle multi-métiers qu'un petit family office ne peut pas offrir ;
- Nous offrons un service professionnel de qualité 'institutionnelle' à une clientèle très exigeante, qui se démarque clairement de l'offre de services de nos principaux concurrents ;
- Nous constatons que de nombreux family office en Belgique offrent également des services de gestion, de sélection de fonds ou sont courtiers en assurances ou agents immobiliers. DP Family Office a délibérément opté pour un business model pur, sans autres lignes d'activités et donc sans aucun conflit d'intérêts.

“ DP Family Office continue à développer ses activités et sa clientèle en Belgique tout en poursuivant son développement au Luxembourg et en France. ”



Comment êtes-vous rémunérés ?

M.V.M. : DP Family Office tire ses revenus des honoraires perçus pour les missions accomplies. Nous n'acceptons aucune autre forme de rémunération, aucune rétrocession de la part de gestionnaires d'actifs ou d'autres avantages financiers. Notre rémunération dépend de la portée de la mission et de sa complexité. Nous considérons deux types de prestations : une première analyse approfondie et détaillée du patrimoine global ou une mission ad hoc (reporting et analyse d'un portefeuille de participations en Private Equity par exemple) est facturée via un système de frais fixes uniques et sur mesure ; une mission récurrente (consolidation trimestrielle des différents portefeuilles détenus auprès de différentes institutions financières, analyse de performances des différents gestionnaires d'actifs, accompagnement de la famille dans le développement et l'analyse d'un programme Private Equity, etc.) fera l'objet d'une redevance annuelle calculée en fonction des actifs sous supervision (AuS).

Quelles sont vos ambitions pour 2020 ?

G.B. : DP Family Office continuera à développer ses activités et sa clientèle en Belgique, et poursuivra également son développement à l'international, principalement au Luxembourg et en France, où le marché offre un potentiel de croissance intéressant. Nos agendas sont déjà bien remplis, tant grâce à des contacts internes qu'externes, et notre message est accueilli favorablement auprès des professionnels du secteur. DP Family Office entend bien devenir un nouveau pilier de croissance pour Degroof Petercam, en se profilant comme centre d'expertise au service d'une clientèle fortunée et très exigeante.

Vous désirez en savoir plus sur l'offre de services de DP Family Office? Prenez contact avec votre chargé de relations/banquier privé qui se chargera d'organiser un rendez-vous. ■

Le Groupe Aertssen : la saga d'un succès familial

Le Groupe Aertssen est une société belge aux activités très variées : travaux de terrassement et d'infrastructure, location de grues, services logistiques, transports exceptionnels, énergie verte et promotion immobilière. Mais surtout, c'est une entreprise qui cultive depuis sa création un esprit et une dynamique familiale impressionnante. Pour mieux comprendre les ressorts de cette saga familiale – et de cette brillante réussite, par ailleurs finaliste du concours de l'Entreprise de l'année 2019 –, interview avec son CEO Greg Aertssen et avec Yves Aertssen, son fils et co-CEO.



D'AGRICULTEUR À ENTREPRENEUR

À l'origine, Marcel Aertssen, le fondateur, était agriculteur dans les Polders. À la fin des années cinquante, il est exproprié : ses terrains – et toute sa commune – vont disparaître avec les travaux de l'extension du port d'Anvers. Marcel est donc contraint de rechercher une nouvelle activité. Avec l'indemnisation reçue, il crée une société de terrassement et de sous-traitance. Il s'installe à Stabroek, un village situé juste en périphérie des plans d'expansion du port ; ce qui s'est avéré plus tard être une excellente décision stratégique... Marcel a eu quatre enfants : Greg, Luc, Raf et Saskia. Quand il a passé la main, chacun de ses enfants possédait un quart de l'entreprise familiale.

« Comment tout cela s'est déroulé ?, raconte Greg, devenu entre-temps CEO. Papa nous a donné l'exemple du travail acharné. Cela doit être en partie dans nos gènes et dans notre éducation, car à un stade précoce de l'entreprise, nous avons dû mettre la main à la pâte. Dès le moment où nous avons commencé à être impliqués nous-mêmes dans la gestion de l'entreprise, nous avons commencé à apporter des améliorations et avons continué à la développer à l'unisson. Nous avons commencé à nous diversifier largement : en plus des activités de terrassement, nous avons également créé une entreprise de grues et de transport ».

« La répartition des responsabilités était en fait assez organique, poursuit Greg. À cette époque, peu de choses étaient vraiment décidées formellement. Raf était le spécialiste du terrassement et il l'est encore aujourd'hui. J'ai créé une entreprise de grues et Luc une entreprise de transport. Plus tard, ma fonction a évolué vers le poste de CEO. Cela s'est produit très spontanément. Je n'ai jamais vraiment été élu et je n'ai jamais eu à faire campagne. Peut-être que personne d'autre ne voulait occuper cette fonction (rires). Et Saskia a ensuite pris ma place à la tête de la division grues. »



LA NOUVELLE GÉNÉRATION EST PRÊTE

Greg Aertssen a eu trois enfants et ils sont également actifs dans l'entreprise. Manuel, son fils aîné, est avant tout responsable du développement commercial dans l'entreprise de grues. En ce moment, il est en train de prospecter le marché africain. « Ainsi, la Flandre exporte aussi un peu ses fils, dit Greg en riant. Notre groupe se développe et nous pensons que le marché belge pourrait devenir trop petit ». Yves, son deuxième fils, est co-CEO. Stéphanie, la cadette, a étudié le droit. Elle dirige le service juridique du groupe.

Luc, lui, a deux fils : Sam et Marcel. Sam dirige le département des transports et développement de nouveaux marchés. Par exemple, un département de transport logistique a été créé parce que le transport seul apportait trop peu de valeur ajoutée. Marcel, a créé une société indépendante spécialisée dans les drones. Il travaille pour le compte de tiers, mais il cartographie également les chantiers navals et les usines du Groupe Aertssen, notamment pour rendre l'emplacement des grues plus efficace.



Marc Vankeirsbilck
Head of Family
Business Solutions

Quant à Saskia, qui a quinze ans de moins que ses frères, ses quatre enfants poursuivent leur scolarité. « Mais même chez mes neveux, vous pouvez déjà sentir un intérêt croissant, dit Greg. L'aîné a récemment effectué un job d'étudiant dans l'entreprise. Une excellente préparation ! ».

« Cette diversification s'est développée de manière assez organique, poursuit-il. La clé de notre réussite est peut-être que nous n'avons jamais rien entrepris parce qu'il le fallait absolument. Il n'y a jamais eu de révolution dans la famille. C'était toujours une évolution naturelle : qui s'intéresse à quoi et surtout, qui est le meilleur. Ainsi, chacun d'entre nous pouvait se concentrer sur l'une des trois branches de l'époque : le terrassement, les grues et le transport. Chacun s'investissait sur son propre terrain. Du coup, nous ne nous sommes jamais mis en travers du chemin des autres. Il n'y avait pas besoin de se battre ! ».

Son fils Yves partage cette analyse : « Il y a tellement d'activités au sein de l'entreprise que chacun peut trouver sa place dans le créneau dans lequel il aimerait être actif ».

L'évolution de notre entreprise familiale s'est toujours faite naturellement ”

ENTREPRISE FAMILIALE, CHARTE FAMILIALE

L'entreprise dispose d'une charte familiale. « Pour notre charte familiale, précise Greg Aertssen, nous avons été épaulés par des conseillers externes. Ils nous ont aidés à organiser notre structure pour un futur passage de génération. Nous avons commencé cet exercice il y a dix ans. Non, il y a encore plus longtemps... Parce que la deuxième génération devait encore démarrer dans l'entreprise. Yves est avec nous depuis 2005. Il devait donc être là à cette époque ».

« J'ai envisagé de travailler à l'extérieur de l'entreprise, pour acquérir une expérience supplémentaire, précise-t-il. Puis, nous avons été sollicités pour un gros projet au Qatar. Le choix a donc été vite fait rapidement ! Avec ce projet à l'étranger, au sein de l'entreprise, j'étais engagé sur une voie distincte. Commencer un nouveau projet dans un pays où nous n'avions pas encore d'activités, c'était vraiment fascinant. De plus, je n'étais pas présent à 100 % ici et tous les yeux n'étaient pas tournés vers moi en tant que nouvelle génération. Les années précédentes cependant, j'ai toujours travaillé dans l'entreprise pendant les vacances. Je me suis donc familiarisé avec les différents engins et j'ai acquis de l'expérience. Ces machines, c'est évidemment tout un apprentissage de terrain ».

« Quand j'étais un petit garçon, se souvient Greg Aertssen, je jouais déjà avec des petits camions dans le bac à sable. Et maintenant, je peux faire ça dans le désert avec d'énormes machines ! ».

Yves témoigne aussi sa satisfaction de voir que la génération précédente a veillé à la structuration de la future succession et à la bonne gouvernance de l'entreprise dans la charte familiale. « Il a fallu plusieurs années pour mettre en place cette charte. Il s'agissait souvent de sujets sensibles ». « Ce ne fut pas une révolution, souligne Greg, mais un processus évolutif qui a toutefois nécessité une vingtaine de réunions ».

« Au final, conclut Yves, tout le monde était d'accord avec ce qui était prévu dans la charte. Nous l'avons tous signée et nous l'avons ensuite rangée dans le tiroir où elle se trouve aujourd'hui. Nous avons également passé des accords clairs. Supposons que des membres de la famille veuillent venir travailler ici, ils savent sans ambiguïtés quelles règles ils doivent respecter. Nous avons fait en sorte que tout soit objectif et conforme aux règles du marché. Mais tout ne tourne pas autour de la famille Aertssen. Les non-Aertssen doivent aussi avoir la possibilité de s'y épanouir. En fin de compte, notre entreprise a tellement grandi que nous avons plus de non-Aertssen dans la direction que de membres de la famille. Ils se battent jour après jour pour faire de l'entreprise une histoire à succès. Ils apportent constamment de nouveaux projets pour lesquels nous devons être compétitifs à chaque fois ».

« À l'origine, poursuit Greg, le conseil d'administration était composé de quatre membres de la famille. Il y a maintenant quelques années, il a été complété par un directeur extérieur. La recherche de la bonne personne n'a pas été facile. Elle devait avoir une vue d'ensemble des activités du Groupe Aertssen. Finalement, c'est Eddy Bruyninckx, l'ancien CEO de l'Autorité portuaire d'Anvers – un homme avec une



De gauche à droite : Greg Aertssen, Yves Aertssen, Marc Vankeirsbilck, Head of Family Business Solutions Degroof Petercam.

expérience considérable – qui a été contacté. Il y a trois ans maintenant. Cette année, Wouter De Geest a également rejoint le conseil d'administration. Il est président de la Voka, président d'honneur de la fédération sectorielle de l'industrie chimique et des sciences de la vie, et occupe d'autres mandats dans le monde de l'entreprise et de la culture.

« Les administrateurs externes, ajoute Yves Aertssen, apportent de nouvelles idées, une gestion des risques et des pratiques de gouvernance supplémentaires. Une véritable valeur ajoutée pour poursuivre la professionnalisation du groupe ».

FORTE CROISSANCE, Y COMPRIS ORGANISATIONNELLE

Aujourd'hui, environ 1300 personnes travaillent au sein du Groupe Aertssen. Cette expansion a requis une structure d'entreprise solide. Celle-ci a été systématiquement élaborée avec des comités de gestion pour chaque société d'exploitation. Ces comités sont en contact direct avec le niveau juste en dessous du conseil d'administration, le comité exécutif, afin que le conseil d'administration reste correctement informé. Et cela fonctionne bien. L'informatique et les ressources humaines ont également été profondément

professionnalisés. « Nous avons toujours eu une croissance moyenne entre 10 et 15 %, très organique, souligne Yves ; ce qui signifie qu'à un moment donné, vous vous heurtez aux limites de votre organisation. C'est pourquoi nous avons décidé, il y a trois ans, de nous renforcer considérablement et d'investir dans la gestion de nos ressources humaines. Dans le domaine des technologies de l'information aussi, pour renforcer notre structure organisationnelle et être prêts à nous développer davantage ».

La troisième génération Aertssen se prépare actuellement à prendre la barre. « Ce changement de génération, dit Greg, devrait annoncer une autre évolution positive. Mais il faut aussi une période de croissance. Et comme nous avons longuement réfléchi à la charte familiale – qui traite également de la succession – tout le monde était d'accord pour qu'Yves soit le successeur. Mais nous ne forçons personne. Pour ma part, je préfère rester actif le plus longtemps possible. C'est d'ailleurs Yves qui me l'a demandé ».

Et celui-ci d'ajouter en riant : « Tu as dit « tant que je reste cohérent ». J'espère que tu t'en rendras compte ! ».



Greg Aertssen, CEO

NOUVELLE GÉNÉRATION, NOUVELLE VISION ?

La jeune génération qui se profile a-t-elle une vision différente ? « Le monde évolue : il y a quelques années, nous avons très clairement axé notre stratégie sur l'avenir. La deuxième et la troisième génération ont fait cet exercice de concert. La durabilité est donc un enjeu très important. Toutes nos activités ont aussi une empreinte sur l'environnement. Mais nous essayons de maintenir celle-ci aussi faible que possible en investissant dans des technologies récentes qui émettent moins de CO₂ et d'autres polluants ».

« Nous sommes également activement engagés dans le recyclage et la réutilisation des matériaux. Mais la durabilité concerne aussi notre relation avec nos collaborateurs : après tout, ils sont notre premier et plus important pilier stratégique. Ce n'est qu'en attirant les meilleurs talents que nous pourrions continuer à nous développer en tant qu'entreprise. C'est pourquoi nous avons mis en place un programme dénommé *Growing together with our employees*. "Grandir ensemble avec nos employés" parce qu'il est très important qu'ils soient loyaux et restent liés à notre entreprise sur le long terme ».

« Après tout, nous sommes innovants et continuerons à l'être », poursuit Yves Aertssen. Nous nous réinventons. Nous le faisons depuis des générations. Notre grand-père, d'agriculteur est devenu entrepreneur. La deuxième génération a initié de nouvelles activités pour équilibrer et diversifier l'entreprise. Et c'est toujours le cas aujourd'hui. Les fortes évolutions dans d'autres secteurs auront tôt ou tard un impact majeur sur nos métiers. Nous voulons être prêts pour

ces nouvelles évolutions et développer nous-mêmes de nouveaux modèles commerciaux. Par exemple, nous avons créé une start-up numérique au sein de notre entreprise - une sorte de booking.com pour la location et le leasing de machines. Cela nous fait vraiment sortir de notre zone de confort. Et là, nous apprenons beaucoup. Nous nous rendons compte que nous sommes en train de changer la donne dans le secteur, pour la Belgique et au-delà de nos frontières ».

« Tant que j'aurai l'autorisation de rester CEO, je le resterai, dit Greg Aertssen en souriant. Mais Yves va prendre de plus en plus de responsabilités ». Yves est également d'accord pour dire que son père n'a aucun mal à se séparer des affaires et qu'il peut donc rester aux commandes le temps qu'il estime nécessaire.

« Les autres membres de la deuxième génération, rajoute Greg, apportent également une contribution importante. C'est très clair. Ils continuent d'être présents, tout naturellement. Ils nous donnent des conseils. Une implication également appréciée par nos collaborateurs ».

ENTREPRISE FAMILIALE UN JOUR, ENTREPRISE FAMILIALE TOUJOURS ?

Les membres de la deuxième génération étaient, précise Greg, chacun clairement engagés dans une branche d'activité distincte. Pour absorber les chocs, le groupe s'était constitué en trois piliers. Si un pilier avait des difficultés, les deux autres piliers pouvaient compenser. Mais cela ne s'est jamais avéré nécessaire. Les trois piliers ont donc continué à croître régulièrement.

Il y avait aussi une recherche constante de continuité. Le changement générationnel à venir ne fait que renforcer cette situation. L'ancien groupe dirigé par trois ou quatre personnes est devenu un groupe de cinq ou six personnes, complété par des gestionnaires externes qui, tous, peuvent prendre des décisions à plus long terme. Cette continuité opérationnelle donne confiance et assure une stabilité structurelle, mais aussi culturelle. En ce qui concerne la stratégie, peu de choses ont changé. Les différentes sociétés d'exploitation travaillent intensément en synergie, créant ainsi un réseau solide et autonome. Les clients apprécient ce modèle, parce que de cette façon, ils travaillent avec un partenaire stable.

« La majorité des bénéficiaires, poursuit Yves Aertssen, est réinvestie par la famille dans l'entreprise ; ce qui signifie que notre bilan se renforce en permanence et que nous pouvons continuer à nous développer seuls, avec nos partenaires financiers. Et ceci en combinaison avec l'arbitrage du portefeuille d'activités : au

cours des dix dernières années, nous avons complété notre activité fondée sur des projets ad hoc par une activité de projets plus récurrents. Nous nous diversifions avec le développement de projets à long terme, grâce auxquels nous pouvons générer des revenus plus récurrents. C'est le cas de l'énergie verte, un secteur où nous investissons dans de grands panneaux photovoltaïques. Notre groupe est donc doté d'un large portefeuille avec différentes activités, dans différents segments, dans différents pays, à court et à long terme, ce qui le rend bien équilibré ».

« Nous gardons les lignes courtes et prenons des décisions rapides, également pour le long terme, tant pour nos clients que pour nos employés. Nous ne visons pas des profits ou des résultats à court terme à atteindre absolument. Nous prenons la balle au bond pour saisir les opportunités et restons agiles au cas où quelque chose tournerait mal », conclut-il.

UNE ENTREPRISE FAMILIALE AVEC PLUSIEURS GÉNÉRATIONS À BORD N'OFFRE-T-ELLE QUE DES AVANTAGES ?

« Je n'y vois aucun inconvénient, répond Greg Aertssen. La famille reste impliquée dans l'entreprise même si la deuxième génération commence à se retirer. Le conseil d'administration où elle est présente reste impliqué et montre beaucoup d'intérêt dans l'évolution du groupe. C'est motivant tant pour les employés que pour les nouvelles générations elles-mêmes ».

Yves, de conclure : « Enfin, une belle anecdote. Là où se trouvait jadis la ferme de mon grand-père, où il a dû faire place à l'extension du port d'Anvers, a été construit le site de General Motors. Ironie de l'histoire, soixante ans plus tard, nous avons été chargés... de démolir ce site et de le préparer pour un nouvel avenir, car cette usine est vide depuis 2010. Nous avons ainsi bouclé la boucle. L'ancien propriétaire a gagné la partie ! Aujourd'hui, vingt de nos grues sont en train de démolir 50 hectares de bâtiments. Le plus grand projet de démolition en Belgique à l'heure actuelle. C'est beau, n'est-ce pas ? »

FINALISTE DE L' "ENTREPRISE DE L'ANNÉE 2019"

Le Groupe Aertssen a récemment été finaliste mais pas lauréat. « Cependant, tout le monde a trouvé que ce fut un challenge incroyable et instructif, observe Yves Aertssen. C'était la première fois qu'Yves présentait le groupe à des tiers. Un environnement idéal pour créer des réseaux. Grâce aux résultats obtenus, la société s'est également retrouvée en première ligne avec d'autres sociétés, ce qui générera certainement des activités supplémentaires à long terme », conclut Greg Aertssen.



Yves Aertssen, co-CEO

CONSEILS EN OR POUR LES ENTREPRISES FAMILIALES

Yves: Se réinventer « Mon grand-père a commencé en 1964. Cette année-là, Bob Dylan a chanté "The Times They Are A Changin". Le message était clair : vous devrez vous adapter ou vous êtes condamnés à disparaître. C'est en fait vrai pour toute l'histoire de notre entreprise. Et c'est tout aussi pertinent encore aujourd'hui. Le monde est en constante évolution. Vous ne pouvez pas rester coincé avec des schémas dépassés. Continuez à vous adapter et à vous réinventer ».

Greg: « S'adapter dans un esprit de continuité. Il y a dix ans, nous avons fait une rétrospective des 50 ans d'histoire de notre entreprise. Un livre a été édité. Dans celui-ci, la continuité du groupe Aertssen était déjà inscrite. J'ai dit que ce serait le dernier livre que j'écrirai. Mais aujourd'hui, dix ans plus tard, à l'occasion de notre candidature à l'Entreprise de l'année, nous avons écrit un autre livre de ce type. Et puis vous voyez, nous avons continué à évoluer et nous avons tiré des leçons pour l'avenir en regardant le passé de temps en temps. La continuité, oui, mais aussi la flexibilité pour s'adapter à un nouvel environnement ». ■



Bayes Impact, nouveau **lauréat** de la Fondation Degroof Petercam

Après 10 mois de sélection et de suspense, c'est officiel, le lauréat de la Fondation Degroof Petercam 2020 est Bayes Impact, une start-up technologique à vocation sociale créée par le jeune Paul Duan, 27 ans.

PAUL DUAN, PORTRAIT D'UN VISIONNAIRE

Génie, surdoué, révolutionnaire, geek, comment qualifier Paul Duan, ce spécialiste des algorithmes et de l'intelligence artificielle ? Alors que sa formation et son excellence le lancent dans une carrière prometteuse dans la Silicon Valley, Paul décide de dédier son talent au service du bien commun et devient entrepreneur social. Il rentre en France et fonde Bayes Impact, une société qui a pour objectif d'utiliser la technologie pour résoudre des problématiques sociales. Il attire rapidement dans son sillon des talents dont rêveraient les géants technologiques de ce monde et se fixe un premier défi de taille : résoudre le chômage en France. Rien que ça. Il lance « Bob », un site qui utilise l'intelligence artificielle pour aider des personnes dans leur recherche d'emploi de manière personnalisée, à moindre coût, car automatisée grâce à des algorithmes puissants.



Silvia Steisel
Managing Director
Degroof Petercam Foundation



UN BUSINESS MODEL CONVAINCANT

La Fondation Degroof Petercam les rencontre en 2018, ils reçoivent le deuxième prix de la Fondation en 2019, bénéficient d'une formation pour accélérer leur croissance en partenariat avec la Banque Européenne d'Investissement et décrochent un contrat pilote avec Actiris, à Bruxelles. Les choses s'enchaînent et en 2019, ils se portent à nouveau candidats pour le Grand Prix de la Fondation. Après s'être remis en question, avoir suivi les meilleurs conseils, ils présentent un modèle évolué. « Nous

avons commencé à proposer notre site Bob directement aux chercheurs d'emploi. Nous avons touché 150 000 personnes en France mais ce n'était pas suffisant à l'échelle d'une région ou d'un pays. Nous avons changé notre modèle et nous adressons davantage au secteur public avec qui nous proposons de collaborer pour réinventer leurs services grâce aux nouvelles technologies. C'est là que l'impact peut devenir exponentiel» explique Paul Duan. Leurs progrès sont très marquants, ils séduisent le jury et prennent la tête de la sélection en février dernier.

Votre projet

BOULANGER
Amien

Modifier

31%
SCORE
D'EMPLOYABILITÉ

**Forte concurrence
pour ce poste**

- ✖ Marché
- ✔ Motivation
- ✔ Diplômes
- ✖ Méthode de recherche

En savoir plus >

Stratégies possibles

Trouve d'autres opportunités Priorité Commencer
Impact : +30%

👤 Découvre de nouveaux métiers et régions qui recrutent

Info utile ✕

Des métiers similaires possèdent moins de concurrence

- Patissier militaire* Choix intéressant
- Comis de cuisine
- Personnel de cuisine

Fort Faible * ne nécessite pas de formation

Organise ta recherche Commencer
Impact : +15%

👤 Trouve des personnes, associations ou événements qui peuvent aider

+ Afficher plus de stratégies

MISSION DE LA FONDATION

La Fondation Degroof Petercam, qui se spécialise dans l'innovation sociale pour l'emploi, fait le choix de sélectionner et soutenir un projet par an sur lequel elle concentre ses efforts et son financement. C'est donc un million d'euros combiné à un soutien extra-financier sur cinq ans qui seront attribués au développement de Bayes Impact. Ce projet a été choisi pour son potentiel à devenir un réel partenaire qui partage avec la Fondation et le groupe Degroof Petercam une même vision de la société (plus juste et plus inclusive), démontre des qualités entrepreneuriales et une capacité à innover exceptionnelles.

PROCESSUS DE SÉLECTION

Le processus de sélection de la Fondation Degroof Petercam dure 10 mois et commence par une phase de nominations par des professionnels de la philanthropie. Les organisations nominées passent ensuite par une sélection automatisée pour retenir 30 candidats dont les dossiers sont analysés par trois personnes de la fondation. Dix projets retenus sont visités sur le terrain. Ce « due diligence » se clôture par une présélection de six finalistes qui sont présentés à un jury externe qui a pour mission de désigner un lauréat et deux suppléants. Le jury de cette année était présidé par Lisa Hehenberger, directrice de l'Esade Entrepreneurship Institute à Barcelone et experte en entrepreneuriat social auprès de la Commission Européenne et de l'OCDE. ■



© Christian Fregnan-Unsplash

Coronavirus : quel impact sur le **marché de l'art** ?



Hubert d'Urse
Head of Art Advisory

En mars de cette année, l'économie mondiale a subi une grande onde de choc. La vie de milliards de personnes s'est soudainement arrêtée à cause de l'épidémie du coronavirus. Deux mois plus tard, quelles sont les conséquences engendrées par cette crise sur la vie culturelle et le marché de l'art ?

La plupart des analystes estiment que la vie normale et l'économie mondiale vont sensiblement ralentir après l'été 2020. La synchronisation, en particulier, est un problème majeur : en raison de la mondialisation de l'économie, un redémarrage des secteurs économiques n'est possible que s'il est bien orchestré. Mais surtout, le défi est que les différents continents sont très dépendants les uns des autres pour faire fonctionner leur économie. En outre, il n'est pas encore certain que la pandémie puisse disparaître d'elle-même.

QUE VA DEVENIR NOTRE VIE CULTURELLE ?

Malheureusement, le monde culturel n'est qu'une question non prioritaire dans les politiques des pays occidentaux. L'art est vraiment la dernière préoccupation des dirigeants politiques en cette période difficile ! Cependant, cette attitude est désastreuse pour une majorité d'artistes, les galeries d'art et les centres artistiques qui ont un besoin urgent de soutien. La vie culturelle et les artistes ne sont pas seulement une réalité dans l'économie locale, ils jouent également un rôle moral très précieux. L'art répond sans aucun doute à notre besoin de beauté, de société et d'amour. L'amour ne coûte rien, mais sans amour, aucune société n'est possible.

LE MARCHÉ DE L'ART PEUT-IL SURVIVRE À CETTE CRISE ?

La plupart des galeries et des foires d'art du printemps ont été contraintes de fermer. Les grands événements ont tout simplement été repoussés pour des temps meilleurs et auront lieu soit cette année après l'été, soit seulement en 2021. L'effet immédiat de cette mesure est difficile à estimer. Ce qui ressort, cependant, c'est une augmentation énorme du nombre d'informations, de transactions et d'activités concernant l'art sur Internet. L'internet est donc certes une solution possible, mais qui se heurte rapidement à ses limites.

Pourquoi ? Les noms célèbres vendus par les meilleures galeries et maisons de vente aux enchères internationales sont facilement admissibles. De nombreuses œuvres d'art sont actuellement échangées sur le web avec succès. Mais en y regardant de plus près, il s'agit d'œuvres de moindre valeur. Il est rare que les grandes œuvres d'art de plus de 100 000 euros changent de mains de manière numérique. Pour 2020, la baisse du chiffre d'affaires sur le marché de l'art est estimée à plus de 50 % !

“Art will never die!”

Les amateurs d'art veulent voir l'art sous toutes ses formes et couleurs de leurs propres yeux, et ce sera toujours ainsi. Après tout, c'est une expérience incroyable que de passer une journée dans une foire d'art. Un élan unique pour découvrir et apprécier de nouveaux artistes ! Lors des grandes ventes aux enchères du soir à New York, les œuvres majeures ont toujours été vendues aux enchères en direct avec le marteau. C'est également compréhensible, car les acheteurs potentiels ressentent le besoin d'expérimenter les chefs-d'œuvre intimement avant de les acheter. Internet est un média puissant certes, mais il a ses limites, surtout lorsqu'il s'agit d'enchanter les amateurs d'art.

UNE CORRECTION SUR LE MARCHÉ DE L'ART EST-ELLE PROBABLE ?

Il y aura sans aucun doute un changement dans le marché de l'art, qui a connu une croissance exponentielle au cours des 20 dernières années en termes de prix et de chiffre d'affaires. Le marché de l'art est devenu un marché mondial et dans les pays émergents comme la Chine ou les pays du Golfe, la demande d'art a augmenté de manière significative auprès d'un nouveau public fortuné. Les foires d'art sont partout. Pas moins de 300 foires d'art contemporain sont organisées chaque année dans le monde entier. Ce ne sera sans doute plus possible à l'avenir.

Quelles sont donc les attentes ? Une grande partie des petites ou jeunes galeries ne survivront probablement pas à la crise car elles ne sont plus financièrement

viables. Les grands acteurs, galeries et maisons de ventes aux enchères, vont se réinventer et adapter leurs modèles à un nouveau monde. Cela signifie aussi que davantage d'œuvres d'art de moindre valeur passeront en vente libre sur Internet. Pendant la crise, les fournisseurs d'art ont appris à construire leurs expositions sur Internet d'une manière extrêmement conviviale. En outre, on estime que 30 à 40 % des foires artistiques ne survivront pas.

S'ATTEND-ON À UNE CORRECTION IMPORTANTE DES PRIX ?

La réponse est : non. Une correction majeure était déjà attendue en 2008, mais elle n'a jamais eu lieu car la demande d'art est restée trop forte. On peut s'attendre au même phénomène aujourd'hui. La raison en est simple : la demande d'art est toujours aussi forte. Ce qui joue également un rôle, c'est qu'en période de turbulences boursières, l'investisseur est également enclin à acheter d'autres actifs. L'art est une alternative attrayante pour certains.

ET LE BATTAGE MÉDIATIQUE AUTOUR DE « L'ART SPECTACLE » ?

Le buzz est l'élément le plus volatil pour apprécier l'art. Cette crise sera probablement suivie d'un changement. Il pourrait y avoir une correction dans ce qu'on appelle « l'art facile » qui atteint des prix stratosphériques grâce au marketing mis en place par des galeries mondiales et des gourous des tendances. La crise actuelle est peut-être une chose positive pour apprécier l'art de façon plus réfléchie. Les artistes de talent et de grande valeur esthétique survivront sans aucun doute à cette crise.

Restons positif et continuons à apprécier l'art. L'art est une passion et une source de beauté et de joie pour tous. Les musées vont rouvrir. Allons-y entre amis et en famille et plongeons-nous dans cette expérience unique. Et espérons sincèrement que le monde politique fera un geste pour soutenir notre patrimoine culturel pour le bien des générations futures. ■



KAWS, The KAWS ALBUM (2005) courtesy Sotheby

Private banking : **Bienvenue à** Steve De Meester !

Nous avons le plaisir d'accueillir Steve De Meester en tant que nouveau responsable du Private Banking. Ancien Deputy CEO et Head of Personal and Private Banking de Deutsche Bank en Belgique, Steve a démarré dans ses nouvelles fonctions chez Degroof Petercam le 23 mars dernier.

Quel est votre parcours professionnel ?

Né en 1969, j'ai étudié l'économie et j'ai rejoint Deutsche Bank en 1993. J'ai commencé au département des crédits, puis j'ai occupé divers postes au sein du département Retail. En 2007, je suis devenu responsable de l'activité Personal Banking ainsi que du Private Banking peu après, un poste qui comprenait également des responsabilités en matière de marketing et de communication, d'organisation et de business intelligence. J'ai été également membre du conseil d'administration à partir de 2010 et j'ai occupé le poste de Deputy CEO de la banque jusqu'en novembre 2019. Père de quatre enfants, je suis un passionné de hockey.

En quoi avez-vous le profil idéal pour prendre la responsabilité du Private Banking ?

Fort de 26 ans d'expérience, je viens d'une banque avec un ADN fort comme celui de Degroof Petercam. Faire évoluer l'offre de manière nouvelle et différente, interagir avec le client, être plus proche, plus performant, développer les outils digitaux font partie des ambitions et des projets que j'ai menés à bien.

Quelle est la première chose qui vous a frappé en rejoignant le groupe Degroof Petercam ?

Malgré mon arrivée durant le confinement, j'ai remarqué l'humanité, l'importance accordée à l'individu chez Degroof Petercam. J'avais un peu perdu ce sentiment ces dernières années, tant au niveau local qu'international.

Le savoir-faire des collaborateurs m'a également frappé : en tant que manager vous devez vous entourer de collègues qui en savent plus sur leur métier que vous. Je remarque que c'est le cas chez Degroof Petercam, et cela me donne confiance pour l'avenir. ■

“J’ai toujours admiré Degroof Petercam :
une maison aux racines solides, à dimension
humaine et dotée d’une expertise inégalée.
Je suis ravi de rejoindre ce groupe afin de
continuer à offrir à nos clients toute la valeur
ajoutée qu’ils méritent.”



Bienvenue à Wemmel!

Début janvier, nous avons ouvert un treizième bureau dans l'un des nouveaux bâtiments les plus emblématiques de Wemmel. Non seulement pratique pour ceux qui vivent au nord de Bruxelles ou le long du ring de Halle, mais aussi pour toute la région du Brabant flamand à l'ouest de Bruxelles facilement accessible depuis l'A12, l'E40 ou le ring de Bruxelles. Cela nous permet de vous rencontrer de manière agréable et détendue à tout moment de la journée, sans avoir à passer des heures dans les embouteillages. Notre équipe dirigée par Dominique Broucke vous souhaite la bienvenue! ■

Banque Degroof Petercam sa
Neerhoflaan 8/o - 1780 Wemmel
Parking: Frans Robbrechtsstraat



Le design industriel contemporain s'harmonise parfaitement avec l'extérieur du bâtiment. Les éléments structurels visibles en béton, combinés aux planchers en bois, les détails noirs et une touche de couleur douce créent un environnement chaleureux et professionnel.

Du changement dans la **continuité**

Comme vous l'avez peut-être constaté, il y a eu quelques changements de fonction ces dernières semaines. Étant donné que nous accordons une grande importance à la mobilité interne, nous avons privilégié les expertises déjà présentes parmi nos collaborateurs. L'avantage ? Nos collègues possèdent déjà une connaissance du groupe et sont déjà en contact avec nos clients. Expérimentés et dynamiques, ils se chargent de réaliser nos ambitions partout dans le pays.

FLANDRE

- En février dernier, **Harm Laitem** a succédé à Franchy Van Van Waeyenbergh à la tête de la division Private Banking Flandre. En tant que 'Head of Private Banking Flanders', Harm Laitem dirige nos directeurs régionaux à Anvers, Gand, Hasselt, Courtrai, Wemmel, Knokke, Louvain et Turnhout.
- **Franchy Van Waeyenbergh** devient 'Head of Antwerp and Turnhout'. Il se concentrera entièrement au développement de ces régions.
- **Marc Van de Vloet** devient 'Head of West Flanders' et sera responsable des bureaux de Knokke et Courtrai. C'est Ariane Joris qui lui succède depuis le 1er février en tant que responsable du département Estate Planning.
- Enfin, **Christophe Floren**, qui dirigeait le bureau de Knokke, devient 'Head of Digital' chez Degroof Petercam.



Franchy Van Waeyenbergh



Marc Van de Vloet



Harm Laitem



Dominique Broucke



Véronique De Medts



Nele Stevens



Sandra Francken

WALLONIE ET BRUXELLES

- **Rémy Dercq** dirigera, outre les bureaux actuels en Wallonie, les équipes à Bruxelles. Dans un futur proche, nous optimiserons notre présence à Bruxelles par la création de bureaux au sud et à l'est de Bruxelles.
- En ce qui concerne la gestion de portefeuille, les équipes de conseil structurel, discrétionnaire, Investment Desk et investissements non cotés feront partie du même département qui sera géré par **Benoit t' Kint**, notre nouveau Head of Investments and PM Services. ■



Rémy Dercq



David Brozak



Patrick Schobbens



Christophe Mullier



Frédéric Bouchat

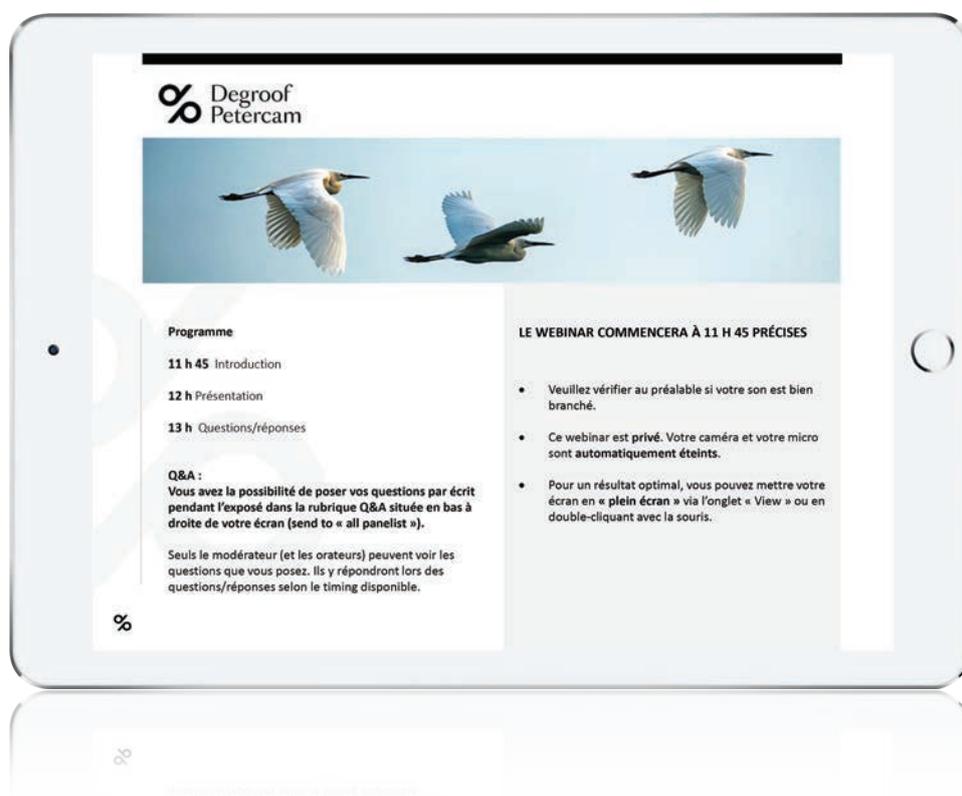
Rendez-vous chez vous

En raison du coronavirus, pour préserver votre santé ainsi que celle de nos collaborateurs, nous avons dû postposer - parfois même annuler - certains de nos événements prévus en 2020.

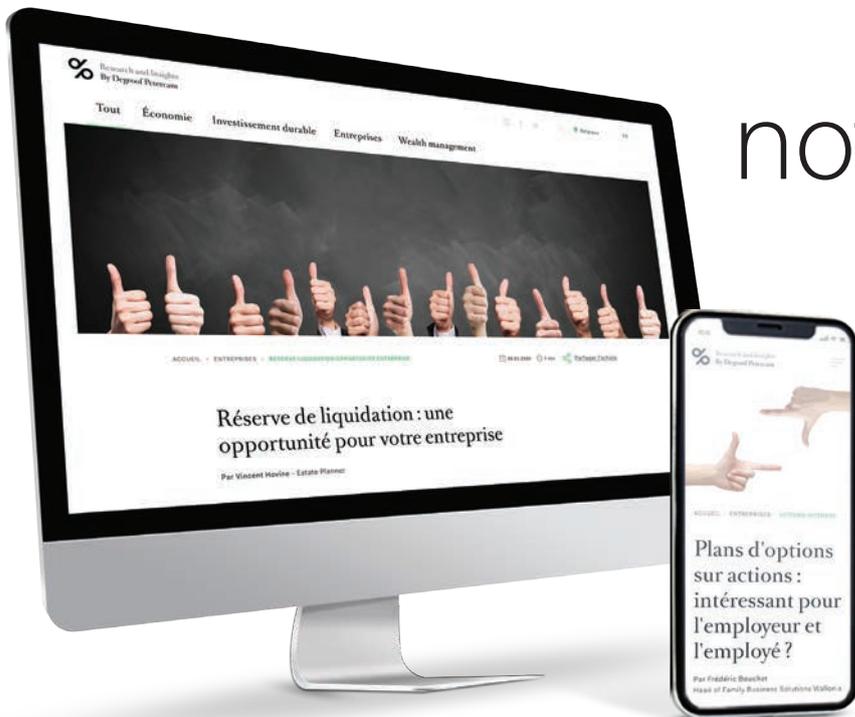
Cependant, nous avons réagi rapidement en lançant nos webinars ! Grâce à ces événements en ligne, à défaut de rencontrer physiquement nos experts, vous avez pu les retrouver virtuellement et vous tenir ainsi informés de l'actualité économique, financière, fiscale ou encore de notre stratégie d'investissement. Un rendez-vous qui se veut interactif (vous avez la possibilité de poser vos questions par écrit pendant

la présentation) et flexible (la plupart de nos webinars sont enregistrés, ce qui vous permet de les voir ou de les revoir quand bon vous semble).

Grâce à ce rendez-vous virtuel, vous restez connectés à nos experts, qui vous donnent rendez-vous, chez vous. Une façon d'être prêts pour le monde d'après. ■



Découvrez notre nouveau blog



Nous sommes heureux de vous présenter notre nouveau blog, entièrement repensé et redessiné. Accédez encore plus facilement à notre expertise et prenez ainsi les meilleures décisions en toute connaissance de cause.

SES AVANTAGES

- Les points de vue de nos experts
- Des problématiques classées par thèmes/catégories pour mieux répondre aux questions que vous vous posez
- Une expérience utilisateur fluide grâce à un nouveau design accueillant et accessible
- L'amélioration de la vitesse globale du site web, afin que vous obteniez le plus rapidement possible les informations que vous recherchez



Notre blog ? La meilleure source d'information sur des sujets qui comptent pour vous.

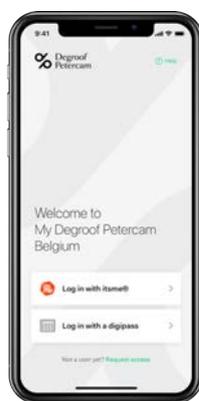
Nous vous attendons sur blog.degroofpetercam.com.

Découvrez le nouveau blog en vidéo en scannant le QR-code ci-joint. ■

Nos outils **digitaux** : plus actifs que jamais !



À partir du 15 juin, l'application **itsme®** vous permettra d'accéder à My Degroof Petercam. Avec l'application itsme®, vous pouvez prouver facilement qui vous êtes et vous identifier partout en toute sécurité grâce un code unique. Plus besoin d'un digipass pour vous connecter ! C'est très pratique si, par exemple, vous êtes sur la route et que vous souhaitez vérifier rapidement le rendement de vos actifs. De plus, avec itsme®, vous pourrez bientôt signer nos documents tout en restant chez vous. Plus besoin de vous déplacer ! Pour plus d'informations : <https://www.itsme.be/fr/> ■



RESTONS EN CONTACT

Vous restez en contact avec nos experts par **vidéoconférence**. Même si vous êtes un nouveau client, nous organisons tout à distance pour vous. Une visite physique dans nos bureaux n'est plus nécessaire. ■



PUSH

Messages Push : depuis peu, vous pouvez (si vous le souhaitez) recevoir des notifications automatiques sur votre iPhone avec les informations qui vous concernent. Ces notifications sont envoyées uniquement s'il y a un impact sur votre portefeuille. ■



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

BRABANT NORD-OUEST

Neerhoflaan 8/o - 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

CAMPINE

Business center d'Offiz - Parklaan 46 - 2300 Turnhout

pbturnhout@degroofpetercam.com

T +32 14 24 69 40

CÔTE

Zoutelaan 134 - 8300 Knokke-Heist

pbknokke@degroofpetercam.com

T +32 50 63 23 70

FLANDRE OCCIDENTALE

President Kennedypark 8 - 8500 Kortrijk

pbkortrijk@degroofpetercam.com

T +32 56 26 54 00

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

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.be

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)

