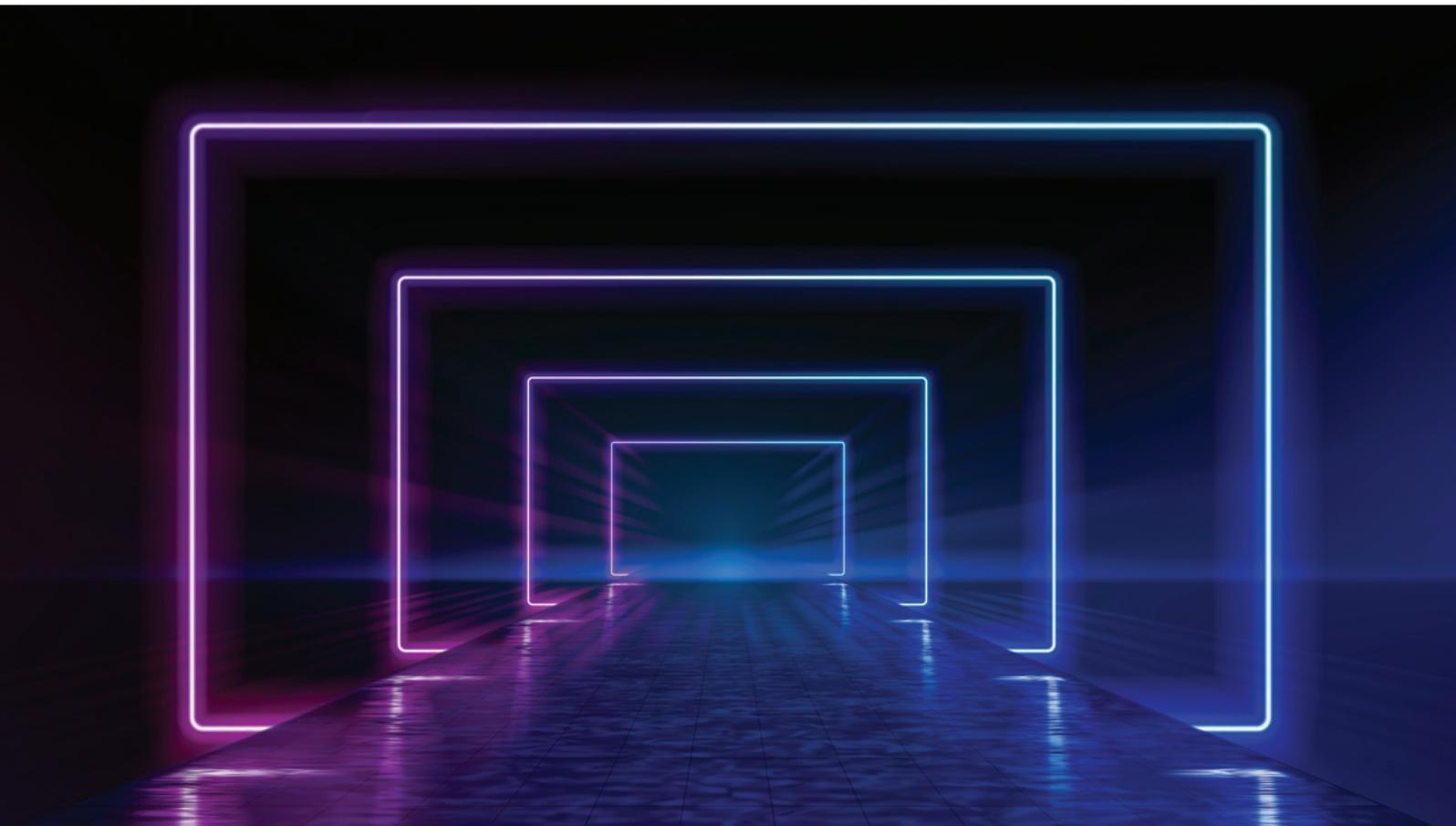


# Wealth Review

---

Un héritier bien documenté en vaut deux .....	22
La philanthropie, essentielle en temps de crise .....	28
Art Collections : un service unique qui met l'art au cœur de la gestion de votre patrimoine .....	32





# Tirer les leçons et faire les bons choix

Tout d'abord, j'espère que vous et vos proches vous portez bien. Il faut espérer que 2021 s'annonce sous de bons auspices.

Même si les certitudes semblent s'effondrer, chez Degroof Petercam, nous continuons coûte que coûte à faire ce que nous faisons de mieux depuis 150 ans : investir. Nous avons choisi de le faire de façon socialement responsable, dans des services patrimoniaux robustes et durables. Vous savez, nous savons que **les grands défis d'aujourd'hui sont les opportunités de demain.**

Et c'est cette conviction qui nous a portés durant cette crise, puisqu'elle a permis de révéler le caractère, l'intuition et **l'intelligence collective.**

Mieux, elle a confirmé que la rigueur dans la volonté combinée à l'adaptation aux circonstances étaient les vertus de **l'action décisive.**

En tant que CEO, ce fut surtout une expérience managériale étonnante qui a permis de confirmer l'extrême engagement des collaborateurs. À tous les niveaux de l'entreprise. La période du Covid a été un gigantesque *stress test* au niveau de la gestion des actifs, du bilan et des crédits et nous en sommes sortis grandis. Nous avons accéléré les projets informatiques et opérationnels, nous avons mis en place des initiatives digitales qui nous permettent de continuer à partager notre expertise avec vous. Là, **nous avons su tirer parti de cette expérience pour en tirer le meilleur.**

C'est la raison pour laquelle aujourd'hui, à la veille de célébrer nos 150 ans, nous regardons l'avenir avec confiance et conviction. Plus que jamais, vous pouvez compter sur notre détermination à continuer à remplir notre mission : **être à vos côtés.** En tant que banque privée, nous portons la responsabilité d'honorer votre confiance. Celle-ci passera toujours par des rencontres, car la présence physique est un gage de qualité de nos échanges. En attendant, nous continuons à communiquer avec vous au travers d'un écran, mais sachez que nous sommes impatients de revoir et de vous accueillir à nouveau dans nos bureaux.

Merci de votre confiance.



Prof. Dr. Bruno Colmant  
CEO Degroof Petercam

## ÉDITORIAL

### Tirer les leçons et faire les bons choix .....3

Bruno Colmant



## MACROÉCONOMIE

### Cinq leçons macroéconomiques à tirer de la crise du coronavirus ..... 6

Hans Bevers



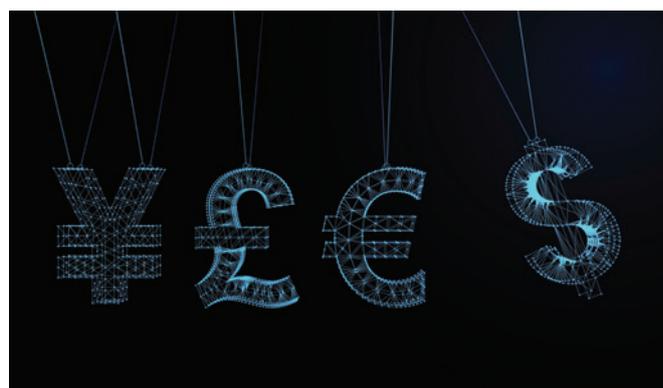
## VOTRE GESTION

### Les gagnants et les perdants de la crise ..... 10

Céline Boulenger

### Les cinq thèmes de notre stratégie d'investissement .... 14

Jérôme van der Bruggen



### La boucle est bouclée : de la phase de conception au produit final .....18

Kris Organe

TRANSMISSION ET FISCALITÉ

Un héritier bien documenté en vaut deux ..... 22

Ariane Joris

EXPERTISE

La philanthropie, essentielle en temps de crise ..... 28

Silvia Steisel



Art Collections : un service unique qui met l'art au cœur de la gestion de votre patrimoine ..... 32

Hubert d'Ursel

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 :** Steve De Meester  
**Adresse légale :** Banque Degroof Petercam SA, rue de l'Industrie 44, 1040 Bruxelles.  
TVA : BE 0403.212.172 (RPM Bruxelles) - FSMA 040460 A.  
**Rédaction** achevée en décembre 2020.  
Cette édition est également disponible en format digital sur notre blog : [blog.degroofpetercam.com](http://blog.degroofpetercam.com).



# Cinq leçons **macroéconomiques** à tirer de la crise du coronavirus

La crise du Covid-19 n'est pas encore terminée. Et pour une évaluation finale et globale de l'impact socioéconomique, il est encore trop tôt. Toutefois, au niveau macro, nous pouvons déjà en tirer un certain nombre de leçons importantes.



## 1 LA CRISE DU COVID-19 EST UN CHOC DE NATURE EXOGÈNE

Les récessions n'arrivent pas par hasard. Depuis le début du XX<sup>e</sup> siècle, nous pouvons distinguer grosso modo trois grandes causes : la guerre, l'inflation et les bulles. Après la stagflation des années 70 et la réponse de politique monétaire anti-inflationniste qui a suivi, ce fut principalement la combinaison d'une très large dérégulation financière et de la libéralisation des flux de capitaux internationaux qui a causé des problèmes économiques et financiers. Les crises en Amérique latine (années quatre-vingt), au Mexique (1994), en Asie du Sud-Est (1997), en Russie et au Brésil (1998), en Turquie (2001) et en Argentine (2002) se sont succédées à un rythme effréné en raison des entrées et sorties de flux financiers spéculatifs. La crise des valeurs technologiques (2000), la Grande Crise Financière (2008-2009) et la crise de l'Euro (2010-2012) s'inscrivent également dans ce tableau.

À l'approche de ces crises, nous constatons toujours beaucoup d'optimisme, souvent accompagné d'une forte accumulation de dettes dans le secteur privé. Et chaque fois l'euphorie et la stabilité apparente cèdent la place au pessimisme et à l'instabilité. L'incertitude imprègne le cœur du système financier, suscitant une crise du crédit qui contamine alors l'économie réelle. Nous parlons de crises endogènes. La crise du Covid, en revanche, est fondamentalement différente. Elle est **de nature exogène car causée par un choc externe : un virus très contagieux et puissant.**



Hans Bevers  
Chief Economist

## 2 LES GOUVERNEMENTS ONT UN RÔLE STABILISATEUR CRUCIAL

Cette distinction est importante. L'absence de grandes bulles spéculatives suggère, qu'une fois le virus sous contrôle, une reprise économique rapide se fera, comme lors des précédentes pandémies. L'intervention rapide des gouvernements pour amortir le choc économique, sous-tend ceci. Ce choc a été, bien sûr, incroyable. Au cours du premier semestre, les économies des États-Unis et de la zone euro se sont contractées respectivement de 10,1 % et 13,8 %. En comparaison, dans les six mois qui ont suivi la chute de Lehman Brothers, la contraction n'était "que" de 3,3 % et 4,1 %. Nous avons d'abord vu des chiffres similaires "plus modestes" après le crash boursier d'octobre 1929.

Cependant, le contraste entre l'approche politique du début des années 30 et celle de la crise du Covid-19 ne peut cependant pas être plus grand. À cette époque, une politique monétaire et budgétaire stricte a été maintenue. Le résultat en fut qu'entre 1929 et 1933, l'économie américaine s'est contractée de près de 30 %, le chômage est passé à 25 % et les prix ont chuté de plus de 5 % par an. En 2020, comme en 2008, les gouvernements et les banques centrales ont réagi beaucoup mieux. Sans la **coopération intense entre les responsables de la politique budgétaire et monétaire**, en tant que "payeurs et prêteurs en dernier recours", les dommages économiques auraient été beaucoup plus importants et aussi beaucoup plus permanents.

## 3 ROMPRE AVEC LES DOGMES CONCERNANT LA DETTE PUBLIQUE

Les rapports alarmistes concernant la viabilité de la dette publique dans les économies occidentales ont longtemps été populaires, mais largement infondés. Ce n'est pas tant le niveau du ratio d'endettement qui importe, mais l'interaction entre trois variables macroéconomiques. Il s'agit du solde budgétaire hors paiements d'intérêts (ou solde primaire), du taux d'intérêt implicite sur l'encours de la dette publique et de la croissance nominale future (croissance réelle plus inflation). Si nous appliquons cela à la situation belge, nous pouvons bien sûr constater que le déficit primaire important (9,5 % du PIB), combiné au ralentissement économique majeur de cette année (8 %), entraîne une augmentation initiale significative du taux d'endettement (de 100 % à 120 % du PIB).

Toutefois, la faiblesse prolongée des taux d'intérêt, le fait que notre pays puisse désormais emprunter sur dix ans à des taux négatifs (-0,4 %), ainsi que l'espoir que le déficit primaire diminuera sensiblement dans les années à venir dans un contexte de reprise économique, sont autant de facteurs de soutien. Dans le scénario de base, **le taux d'endettement se stabilisera relativement rapidement avant de diminuer progressivement par la suite**. En effet, la croissance nominale sera nettement supérieure à la charge d'intérêt implicite. Cela ne signifie d'ailleurs pas qu'il ne puisse y avoir de débat sur l'efficacité des dépenses publiques. Mais il s'agit actuellement d'une discussion d'un autre ordre.

« Tout comme pour les grandes percées technologiques du passé, nous constatons une fois de plus que de grandes réalisations sont possibles lorsque marché et gouvernement joignent leurs efforts. »

#### 4 IL N'Y A PAS DE COMPROMIS ENTRE LA SANTÉ ET L'ÉCONOMIE.

Au troisième trimestre, l'activité économique dans les pays de l'OCDE a augmenté de 9 %. Cela n'a été possible que grâce à la réduction de la pression sur le système de santé, condition essentielle pour assouplir les restrictions de confinement. Au début, cependant, de nombreux observateurs ont souligné l'arbitrage qui existerait entre la santé de la population et l'économie. Mais plusieurs études concluent que ce compromis n'existe pas. Il ne s'agit pas de la santé ou de l'économie. C'est les deux. Les responsables politiques suédois ont donné au virus une grande marge de manœuvre, mais cela n'a pas amélioré les performances économiques. Alors que l'économie suédoise s'est contractée de 8,1 % au cours du premier semestre, les économies du Danemark, de la Norvège et de la Finlande ont chuté respectivement de 8,3 %, 6,7 % et 5,7 %. Malheureusement, il y a eu jusqu'à cinq à dix fois plus de décès en Suède. Nous constatons également que le pays a très récemment eu recours à des mesures plus drastiques. La forte reprise économique en Chine, après que le virus y ait été pratiquement contenu, en est une autre illustration. À titre de comparaison, la deuxième vague d'infections a de nouveau frappé l'économie européenne au quatrième trimestre. Et la troisième vague aux États-Unis n'est pas non plus de bon augure. Il est désormais clair que **la peur du virus lui-même et l'incertitude associée sapent l'activité économique**. Les recherches confirment que cela se produit avant même que les mesures de confinement officielles ne prennent effet.

#### 5 L'APPROCHE ET LA GESTION DE LA CRISE DU COVID-19 FONT LA DIFFÉRENCE

Ce que nous avons décrit ci-dessus, ainsi que la nature typiquement exponentielle d'une épidémie virale, montre qu'il est crucial d'agir de manière déterminée à un stade précoce et de persévérer dans les efforts suffisamment longtemps par après. Il est frappant de constater que de nombreux pays asiatiques - pensez à la Chine, au Japon, au Vietnam, à Taiwan et à Singapour - obtiennent des résultats relativement bons, tant sur le plan économique que sanitaire. Leurs habitants ayant une philosophie de vie d'inspiration confucéenne semblent avoir plus conscience que le comportement individuel de flibustier a des conséquences indésirables au niveau de la communauté. Aucun économiste ou virologue ne prétendra que le bien-être psychosocial ne compte pas, que du contraire. Mais le vrai progrès dans ce domaine ne viendra qu'une fois le virus sous contrôle. Heureusement, l'excellente nouvelle concernant les vaccins signifie qu'il y a la lumière au bout du tunnel. Et tout comme pour les grandes percées technologiques du passé, nous constatons une fois de plus que de grandes réalisations sont possibles lorsque marché et gouvernement joignent leurs efforts. Cela offre certainement perspectives et espoir dans le combat contre la crise climatique actuelle et d'autres crises futures. ■



# Les gagnants et les perdants **de la crise**

Alors que de nombreux pays développés, dont la Belgique, font face à une deuxième vague de contaminations, d'autres ont réussi à l'éviter, et ont retrouvé leur vigueur économique d'avant la crise. On observe aussi qu'au sein de chaque pays, certaines tranches de la population souffrent beaucoup plus que d'autres, ce qui augmente les inégalités sociales. Il semblerait donc, que même si la pandémie touche le monde entier, nous ne sommes pas tous égaux face à celle-ci. Comme pour de nombreuses crises, il y a des perdants, mais aussi des gagnants.



Céline Boulenger  
Economist

---



Une période de crise n'est pas seulement une période d'anxiété et d'inquiétude. Elle donne une chance, une occasion de bien choisir ou de mal choisir. »

Desmond Tutu, human rights activist

### L'EST RÉUSSI LÀ OÙ L'OUEST ÉCHOUE

Alors que les premiers cas de coronavirus ont été recensés en Chine, et que les semaines de confinement total ont été brutales pour l'économie chinoise, cette dernière bénéficie aujourd'hui d'une croissance décente, et tant la production que la consommation sont revenues à la normale. En revanche, en Europe, bien que l'économie avait été relancée durant l'été, celle-ci se retrouve une nouvelle fois asphyxiée par une deuxième vague de contaminations. La consommation dans de nombreux domaines est à nouveau à l'arrêt. Jusqu'à présent, la Chine n'a pas connu de deuxième vague, si ce n'est que des minuscules vaguelettes par-ci, par-là. Certains disent que sa chance aura été d'avoir été touchée la première, c'est la théorie du « First in, First out ». D'autres pensent que c'est sa gestion de la crise qui fait d'elle une gagnante. Enfin, elle a également bénéficié d'une demande accrue pour ses exportations grâce à la pandémie. En effet, la demande pour le matériel médical, comme les masques, mais aussi les biens technologiques nécessaires au télétravail a fortement augmenté depuis mars. Cette hausse des exportations aura été un énorme coup de pouce pour sortir de la crise économique. La Chine n'est pas le seul pays de l'Asie de l'Est à avoir géré correctement la crise. Il y a également Taiwan, le Vietnam, le Japon et la Corée du Sud. Il faut bien sûr nuancer ses propos lorsqu'on parle de « gagnants » de la pandémie, puisque la Chine va malgré tout connaître une croissance affaiblie cette année à cause de la

pandémie. Cependant, par rapport à l'Europe, aux États-Unis, aux pays d'Amérique latine ou à l'Inde, elle s'en sort extrêmement bien.

### INÉGALITÉS SOCIALES

Lorsqu'on observe la situation au sein de chaque pays, on peut observer que ce sont les plus vulnérables qui souffrent le plus, et ce pour plusieurs raisons.

- Premièrement, le virus en lui-même a tendance à contaminer les populations les plus pauvres car celles-ci souffrent plus souvent de maladies chroniques, mais aussi parce qu'elles habitent dans des quartiers surpeuplés.
- Deuxièmement, les familles à petits revenus ont été plus fortement touchées par les vagues de chômage, parce qu'elles n'avaient pas la possibilité de télétravailler. Par le même biais, les mesures de confinement ont accentué les inégalités en matière d'éducation, puisque certains élèves n'avaient pas accès à un ordinateur ou internet.
- Enfin, la pandémie accélère la transition vers la numérisation et l'automatisation du travail, entraînant la disparition de nombreux emplois. Des études effectuées sur d'autres pandémies, comme la grippe espagnole de 1918, montre que les classes les plus pauvres sont souvent celles qui sont le plus touchées. En moyenne, chaque pandémie amplifie les inégalités des revenus de près de 1,5 %, une augmentation importante puisque celles-ci ont tendance à évoluer lentement dans le temps.

La progression des inégalités sociales est très inquiétante, puisqu'elles peuvent avoir un impact négatif sur la croissance économique. Et cela parce qu'elles amènent, entre autres, à :

- 1 une allocation des ressources et du capital inefficace ;
- 2 une réduction de l'investissement ;
- 3 une faiblesse de la production ;
- 4 une baisse de la demande des consommateurs ;
- 5 une instabilité sur les marchés financiers.

Trop d'inégalités sociales peuvent être un élément déclencheur de crises économiques, comme ce fut le cas de la crise de 2008. Combattre les inégalités est un des challenges majeurs du 21<sup>e</sup> siècle, car celles-ci suivaient déjà une courbe ascendante avant l'arrivée de la pandémie.

### **DES ENTREPRISES S'ENRICHISSENT**

On peut aussi se pencher sur la question de l'impact de la crise sur les entreprises. Une nouvelle fois, on voit que celui-ci a été extrêmement différent d'un secteur à l'autre et que ce sont souvent les petites et moyennes entreprises qui payent les frais. D'une part, le secteur des « Big Tech » a réalisé des gains importants. Amazon, par exemple, a rapporté une augmentation de ses ventes de plus de 40 % d'avril à juin. Facebook, Microsoft, Netflix, Apple, et Google font aussi partie des grands gagnants, tout comme certaines technologies nécessaires au télétravail, comme la plateforme Zoom. À cette liste s'ajoutent les

entreprises pharmaceutiques qui vendent le matériel nécessaire pour se protéger contre la pandémie, ou les laboratoires qui travaillent sur des vaccins potentiels. D'autre part, de nombreuses entreprises dans le secteur de la restauration, aérien ou des énergies fossiles, ont vu leurs revenus dégringoler depuis le début de la pandémie, et des faillites semblent inévitables si les gouvernements n'interviennent pas en conséquence.

L'année 2020 étant presque écoulée, nous pouvons aujourd'hui faire un bilan sur ces derniers mois et observer que les plus grandes victimes de la crise sont généralement les plus vulnérables, que ce soit au niveau de la population que des entreprises. De plus, certains pays d'Asie s'en sortent plutôt bien car ils ont réussi à contrôler la pandémie et éviter un retour des contaminations. Reste à savoir si nos gouvernements vont arriver à mettre des mesures en place pour éviter une montée dangereuse des inégalités. ■

# Les cinq thèmes de notre **stratégie** **d'investissement**

L'arrivée du vaccin fait entrevoir le bout du tunnel de la crise sanitaire. Les perspectives d'un redémarrage de l'activité économique après la levée des confinements continuera selon nous à dominer la dynamique des marchés financiers en 2021 et mérite un positionnement plus positif. Mais la rapidité à laquelle les programmes de vaccination pourront être implémentés reste un facteur d'incertitude et, en attendant, les plans de soutien monétaires et budgétaires devraient continuer à être maintenus. Cinq thèmes principaux déterminent notre stratégie d'investissement pour 2021.



---

Jérôme van der Bruggen  
Head of Investments Strategy

---

1

## LA PERSPECTIVE D'UNE NORMALISATION SE TRADUIT PAR UNE ATTITUDE PLUS POSITIVE

La vitesse à laquelle un vaccin a été développé est encourageante pour la gestion de la crise sanitaire et laisse augurer d'une reprise bénéficiaire. Cela, combiné à une prime de risque<sup>4</sup> encore élevée mérite un **positionnement plus positif sur les bourses**. Nous avons donc renforcé le poids des actions dans les portefeuilles. Il nous reste cependant **encore de la marge pour augmenter nos investissements** en actions. À court terme la situation économique reste difficile ! Nous sommes au milieu de la 2<sup>e</sup> vague en Europe et de la 3<sup>e</sup> vague aux États-Unis où de nouvelles restrictions continuent d'être imposées. En outre, la rapidité avec laquelle les programmes de vaccination pourront être implémentés dépend non seulement des chaînes d'approvisionnement et de logistique, mais aussi de la capacité de nos gouvernements à convaincre leurs populations des bienfaits du vaccin. Ces sujets sont difficiles à gérer et constituent des facteurs de risques potentiels pour les bourses.

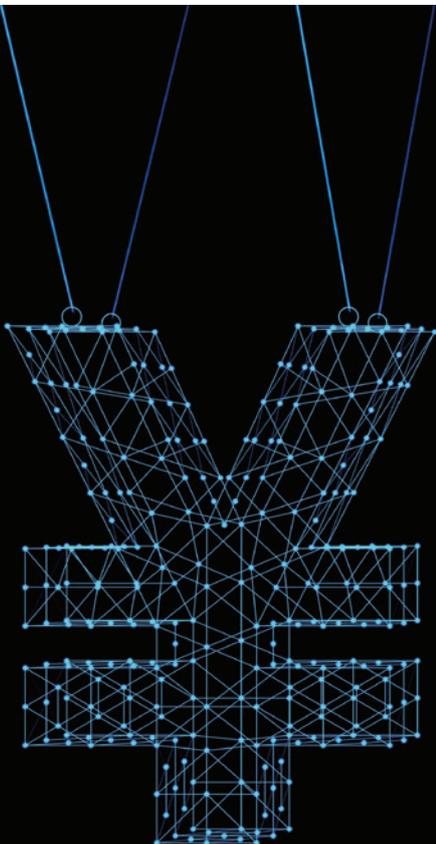
2

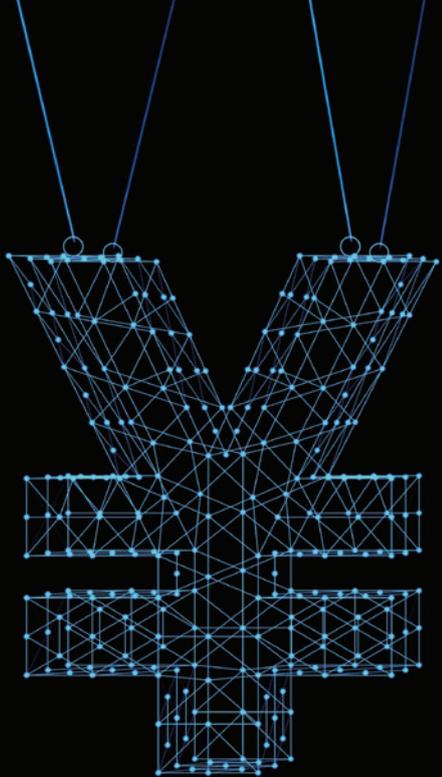
## UNE PRÉFÉRENCE POUR DES BOURSES SPÉCIFIQUES

Notre positionnement favorise avant tout les **bourses américaines**. C'est là que se trouve la plus forte concentration d'entreprises issues des technologies de l'information et des services de communication (ces secteurs représentent plus de 40% des indices boursiers américains). Ces secteurs sont ceux qui bénéficient le plus directement de la **révolution digitale qui est la grande opportunité d'investissement de notre génération**. Cela étant dit, la digitalisation touche tous les secteurs d'activité – de la consommation à la finance en passant par les services de santé.

Si nous avons moins d'actions européennes aujourd'hui qu'il y a un an, les **bourses européennes** ne sont pas pour autant laissées pour compte dans notre stratégie. Plusieurs facteurs structurels à long terme se sont améliorés pour l'économie européenne ces derniers mois. En particulier, le lancement cette année d'une première émission d'obligations communes est un événement qui devrait, enfin, **cimenter l'architecture de l'euro**. N'oublions pas non plus le « Green Deal » européen qui a pour but d'arriver à la neutralité carbone d'ici 2050 et qui commence à avoir des conséquences concrètes sur les entreprises.

Enfin, nous avons recentré nos investissements dans la poche des marchés émergents et effectué un premier pas sur **la bourse locale chinoise**. La Chine est la première à être sortie de la crise sanitaire et bénéficie aujourd'hui d'une reprise vigoureuse.





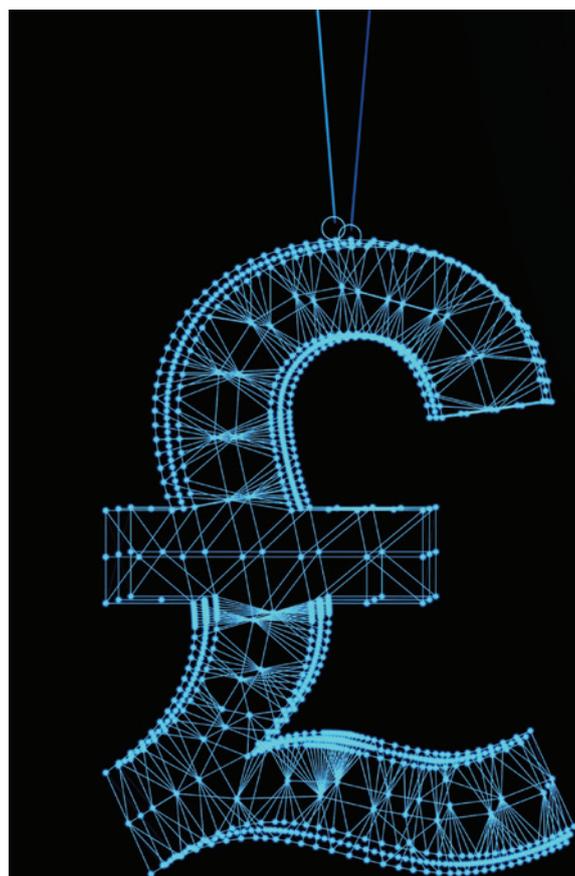
« La révolution digitale est LA grande opportunité d'investissement de notre génération. »

### 3 LA DIVERSIFICATION RESTE UNE NÉCESSITÉ

Nous continuons de prôner la **diversification** des portefeuilles. Les éléments ci-dessous font pressentir un alignement des étoiles et donnent lieu à un regain d'optimisme sur les bourses :

- l'arrivée du vaccin – qui fait entrevoir le bout du tunnel de la crise sanitaire ;
- la transition politique américaine – qui laisse espérer un apaisement des tensions géopolitiques ;
- l'émission de la première obligation commune en Europe – qui devrait cimenter l'architecture de l'euro.

Dans un tel contexte, il tentant de se plonger dans les dernières tendances boursières et de concentrer les portefeuilles pour maximiser le rendement en faisant fi des risques. Sauf que la bourse est par essence le domaine de l'imprévisible... C'est justement dans un tel contexte qu'il faut maintenir les positions en actifs diversifiants et gérer en tenant compte des fluctuations possibles. Ces positions ne doivent pas être jugées isolément, mais comme faisant partie d'une construction de portefeuille apportant, nous l'espérons, une protection au moment des baisses boursières. Ces actifs diversifiants, nous les choisissons avec soin : **l'or, le yen, les obligations d'État et les valeurs cycliques**. Ces dernières, que l'on retrouve dans l'industrie ou les matières premières, ont vu leurs bénéfices s'écraser cette année (en Europe, on estime que les bénéfices des entreprises industrielles pourraient baisser de 58 % en 2020 et dans l'énergie de 85 %). Un vaccin facilitera le retour progressif à la normale de la croissance économique et donc des bénéfices de ces entreprises.





## 5 LA PRISE EN COMPTE DE LA BAISSSE DU DOLLAR

Depuis le début du troisième trimestre, le dollar s'est affaibli. Les rendements obligataires américains se sont effondrés et ont fait fondre la prime de rendement dont bénéficiait la devise américaine. En outre, le sentiment des investisseurs vis-à-vis de l'Europe s'est nettement amélioré grâce au fonds de relance de la Commission européenne. Nous pensons que **le dollar peut encore baisser à moyen terme**. La Fed a exprimé explicitement sa volonté de laisser l'inflation dépasser son objectif. Cette évolution aura le double effet de réduire encore plus l'écart de taux réel entre la zone euro et les États-Unis et de créer une augmentation de l'offre globale de dollars. ■

## 4 UNE SÉLECTION SÉLECTIVE SUR LE MARCHÉ DU CRÉDIT

L'intervention des banques centrales et les plans de soutien aux banques ont permis au marché du crédit de retrouver une certaine sérénité depuis le déclenchement de la crise sanitaire et les spreads<sup>2</sup> se sont resserrés. **Certaines opportunités subsistent sur le marché du crédit aux entreprises**, même si la sélectivité est de mise dans le choix des nouvelles émissions. Les révisions à la baisse des notes de crédit restent relativement limitées sur le segment Investment Grade et concernent surtout les entreprises les plus soumises aux mesures de restriction liées au coronavirus. La BCE continue d'acheter des obligations, y compris des obligations d'entreprises (via le CSPP et le PEPP) et a annoncé l'extension du PEPP (Pandemic Emergency Purchase Programme), ce qui apportera un soutien supplémentaire au marché.

<sup>1</sup> La prime de risque des actions compense l'investisseur pour le risque qu'il prend de subir les fluctuations boursières. Elle est souvent calculée en déduisant le rendement à dix ans des obligations sans risque du rendement bénéficiaire d'un titre.

<sup>2</sup> 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. On parle par exemple du « spread » offert par des obligations émises par des pays périphériques de la zone euro ou du « spread » des obligations d'entreprises.



**La boucle est bouclée :**  
de la phase de conception  
au produit final



Faites-vous aussi partie des deux Européens sur trois qui aimeraient utiliser leurs appareils numériques un peu plus longtemps, à condition que leurs performances ne se détériorent pas ? Les déchets électroniques augmentent actuellement à un rythme de 2 % par an et nous recyclons moins de 40 %, bien que cela soit parfaitement faisable. Notre économie linéaire perd trop de valeur : les produits numériques en bon état sont de toute façon jetés parce que nous ne pouvons pas remplacer la batterie ou les pièces intégrées, ou parce que les logiciels ne peuvent pas être mis à jour.



---

Kris Organe  
Discretionary  
Portfolio Manager

---



Jusqu'à 80 % de l'impact environnemental d'un produit est déterminé pendant la phase de conception. »

#### L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE EST LA VOIE À SUIVRE

Dans une économie circulaire, nous réutilisons les résidus et les déchets comme matières premières dans l'économie. Cependant, jusqu'à 80 % de l'impact environnemental d'un produit est déterminé pendant la phase de conception. Une véritable économie circulaire commence donc par le développement du produit, en se concentrant au maximum sur **la réutilisabilité** - c'est-à-dire la possibilité de démonter le produit final de manière modulaire et de réutiliser les composants séparément - et/ou **la recyclabilité** des matières premières. Cette approche complète le cercle.

La Commission européenne est fortement engagée dans cette économie circulaire. Avec le nouveau **plan d'action pour l'économie circulaire**, elle a non seulement fixé le cap économique pour les prochaines décennies, mais vise également à renforcer la compétitivité des entreprises européennes. Les ambitions sont si élevées que la présidente de la Commission européenne, Ursula von der Leyen, a même parlé du moment « Man to the Moon » de l'Europe.

#### PAR LE HAUT ET PAR LE BAS

La circularité est recherchée non seulement en influençant la phase de conception des produits et en optimisant les processus de production, mais aussi en pilotant la demande de produits. Au sein de l'Union européenne, le **pouvoir d'achat des gouvernements** représente 14 % du produit intérieur total.

La Commission utilisera ce pouvoir d'achat d'en haut pour atteindre ses objectifs

- en imposant des exigences minimales pour les marchés publics ;
- en rendant obligatoire l'établissement de rapports sur les marchés publics ;
- en stimulant l'échange d'informations entre les acheteurs publics.

Ce ne sont pas seulement les pouvoirs publics qui déterminent la direction de la marche, mais la **demande des consommateurs** influence également de bas en haut la motivation des entreprises à opter pour un modèle de rémunération circulaire. La génération Z ou les Millenials, nés entre 1995 et 2010, ne sont plus seulement ouverts à l'économie partielle et à l'alimentation végétale. Ils sont également plus conscients des limites de la planète Terre pour continuer à nous fournir des matières premières. Peut-être un peu naïf comme argument, mais lisez Lambik Plastiek, un récent album de Suske & Wiske (Bob et Bobette). Dans ce livre, les héros de la bande dessinée sauvent une baleine qui s'est régalée des nombreux sacs et bouteilles en plastique qui flottent dans la mer. Vous comprendrez alors exactement la vision du monde avec laquelle la prochaine génération de consommateurs grandira.

### LES ENTREPRISES PRENNENT L'INITIATIVE

**Veldeman Bedding** est une entreprise belge non cotée en bourse, à la pointe de la circularité. L'entreprise développe des lits selon un modèle écologique dont le principe de base est la "conception pour le démontage" (DFD). Avec le concept "ve\_you", ils ont développé le premier lit entièrement circulaire en 2018. Cette entreprise a notamment reçu pour cela la reconnaissance SDG Pioneer, un certificat décerné aux entreprises qui contribuent de manière significative aux objectifs de développement durable (SDG) des Nations unies. L'un de ces 17 objectifs est le n° 12 : Consommation et production durables, dont l'économie circulaire est le moteur.

Pour ceux qui consignent régulièrement leurs bouteilles recyclables, un nom comme **Tomra** peut sembler familier. L'entreprise fabrique des distributeurs automatiques inversés où l'on échange une bouteille vide contre un bon de réduction. Aujourd'hui, les distributeurs automatiques Tomra, qui ont une part de marché de 70 %, retirent 35 milliards de bouteilles en plastique de la circulation. La production annuelle de 700 milliards de bouteilles de boissons

en plastique montre qu'il existe un potentiel pour cette entreprise.

Enfin, **Lenzing** est un exemple intéressant dans le cadre du thème du traitement des déchets et de la gestion des matières premières. L'entreprise est active dans la fabrication de textiles à base de produits naturels (copeaux de bois). Cette méthode permet d'éviter l'ajout de produits chimiques dans la production textile. Elle réduit également l'empreinte écologique - puisque le coton ne doit pas être transporté - et le recyclage progresse remarquablement mieux.

### INVESTIR DANS L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Les exemples ci-dessus montrent que les options dont disposent les gestionnaires d'actifs et les conseillers financiers pour investir dans la durabilité sont également en expansion. Nos experts préfèrent les entreprises qui sont à l'avant-garde de la transition vers une économie circulaire ou les entreprises qui contribuent de manière tangible à la réalisation des objectifs de développement durable des Nations unies. En outre, il existe de nombreux autres critères stricts pour les investissements durables, mais il est clair qu'il s'agit d'une tendance structurelle, soutenue par les consommateurs, les entreprises et les gouvernements. Degroof Petercam y contribue également et opte résolument pour la durabilité et l'économie circulaire. ■



# Un héritier bien documenté en vaut deux

Pourquoi est-ce si important d'organiser efficacement sa documentation patrimoniale ? De cette façon, vous pourrez la présenter, en temps utile, sans devoir effectuer de multiples recherches. Par la même occasion, vous faciliterez la tâche de vos héritiers lorsqu'ils devront retrouver l'ensemble de ces informations.



Ariane Joris  
Head of Estate Planning  
Brussels

De nombreuses personnes apprécient les photos, souvenirs d'événements importants de leur vie. Elles sont placées dans un endroit bien visible dans leur maison. Ces souvenirs émotionnels se transmettent souvent de génération en génération et sont considérés comme une « archive familiale ».

Conservez-vous également vos « archives financières », à savoir vos transactions financières importantes, avec autant de soin et d'attention ? Pensez par exemple aux actes d'achat notariés, aux donations par acte sous seing privé ou par acte notarié ainsi qu'aux certificats de vos bijoux ? Vos héritiers trouveront-ils ces informations lors de votre décès ? Connaissent-ils les mots de passe corrects ? Qu'en est-il de vos avoirs digitaux tels que la cryptomonnaie ainsi que les investissements achetés en ligne via des plateformes d'investissement ? Comment vos héritiers pourront-ils avoir accès à ces avoirs ?

## POURQUOI EST-IL IMPORTANT DE CONSERVER PRÉCIEUSEMENT CE TYPE D'INFORMATION ?

Cette documentation vous aidera à démontrer dans diverses situations comment votre patrimoine actuel a été créé. En d'autres termes, vous allez créer un album photo qui illustrera l'accroissement de votre patrimoine.

Une législation anti-fraude fiscale de plus en plus stricte oblige les banques, les notaires et mêmes les marchands d'art à documenter, vérifier et parfois enquêter sur l'origine des avoirs de leurs clients dans le cadre de certaines transactions. Les commerçants et les prestataires de services concernés vous demanderont de présenter des **pièces justificatives relatives à l'origine de vos avoirs**, par exemple, pour acheter une maison ou pour ouvrir un compte-titres. Cette obligation est issue de différentes directives européennes anti-blanchiment et s'applique non seulement en Belgique, mais également dans les autres États membres de l'Union européenne.

Même après votre décès, vos héritiers devront peut-être encore fournir ces documents. Cela pourra être le cas, par exemple, lorsque vos héritiers voudront utiliser les avoirs hérités pour acheter d'autres biens/avoirs, ou lorsque vos héritiers devront démontrer aux autorités fiscales la manière dont le capital a été constitué.

- Une technique de planification successorale couramment utilisée consiste en **l'achat scindé de biens immobiliers** au terme de laquelle les parents achètent l'usufruit du bien et les enfants la nue-propriété. En tant qu'usufruitiers, les parents bénéficient leur vie durant des revenus locatifs ou peuvent occuper eux-mêmes le bien immobilier. À leur décès, l'usufruit s'éteindra et les enfants acquerront la pleine propriété du bien acheté. Les enfants ne doivent pas payer de droits de succession si certaines conditions sont remplies. Il est important que les enfants puissent démontrer qu'ils ont payé eux-mêmes leur part en nue-propriété dans le bien

immobilier. Souvent, les enfants ne disposent pas des avoirs suffisants pour cette acquisition et les parents réalisent, donc, au préalable une donation des fonds nécessaires à leurs enfants avant l'achat du bien immobilier. La preuve de cette **donation mobilière** doit précieusement être conservée car elle devra être présentée aux autorités fiscales en cas de décès des parents, afin de prouver que la donation mobilière a bien eu lieu avant l'achat immobilier.

De même, lors de l'établissement de la déclaration de succession, les héritiers devront parfois démontrer que certains biens n'appartenaient pas ou plus au défunt.

Prenons l'exemple d'un couple marié sous le régime de la communauté de biens. Pour ces époux, il y a application de la présomption légale de communauté selon laquelle l'ensemble des biens fait partie de la communauté, à moins que l'on puisse prouver que certains biens appartiennent exclusivement à l'un des époux. Ainsi, les donations (y compris les donations bancaires) et les biens recueillis par succession font partie du patrimoine propre du conjoint bénéficiaire. S'il peut être démontré que ces biens appartiennent au patrimoine propre du conjoint survivant, ceux-ci ne doivent pas être déclarés dans la succession du conjoint prédécédé. Ces biens ne seront donc pas soumis aux droits de succession. S'il n'est pas possible d'apporter cette preuve, la moitié de ces biens fera partie de la succession du conjoint prédécédé et sera donc soumise aux droits de succession.

- Un autre exemple encore est la **donation par virement bancaire** (« don bancaire ») que vous avez peut-être réalisée au profit de vos héritiers avant votre décès. Ceux-ci devront fournir la preuve que les biens qu'ils ont reçus ont bien été donnés plus de trois ans avant votre décès. Si cette preuve ne peut être fournie, vos héritiers devront payer des droits de succession sur ces avoirs. Qui sait (encore) où sont conservés les documents des donations effectuées par ses parents ?

Citons enfin comme dernier exemple la situation dans laquelle les biens doivent être partagés suite à une séparation ou à un divorce. Les ex-partenaires/ex-époux doivent disposer des pièces justificatives nécessaires permettant de démontrer quels biens font partie du patrimoine propre du partenaire ou de l'époux et quels biens font partie du patrimoine indivis/commun. Lors de l'achat de biens mobiliers, cette preuve peut être fournie par la présentation de la facture d'achat émise au nom d'un des partenaires/époux ou des deux partenaires/époux.

### QUELS DOCUMENTS DEVEZ-VOUS CONSERVER?

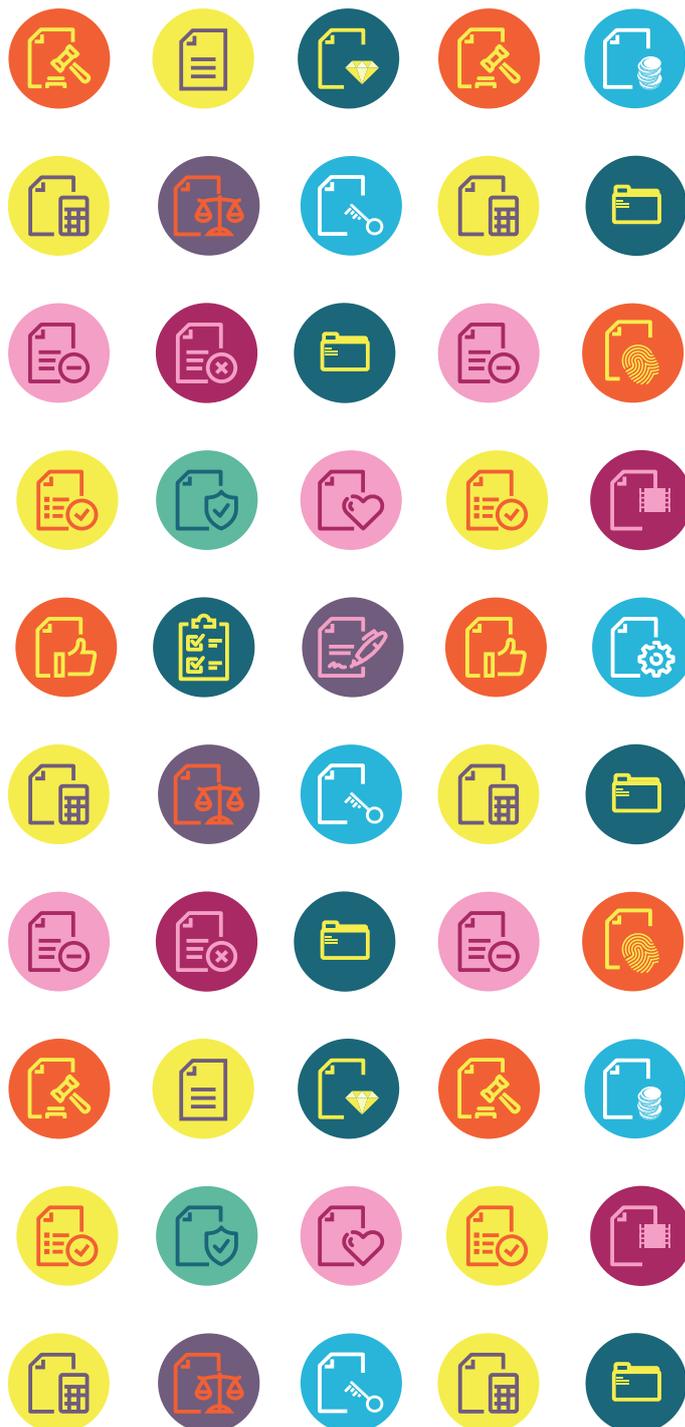
Tous les documents qui peuvent démontrer **l'origine de vos revenus et de vos avoirs** doivent être conservés. Cela comprend les preuves et bordereaux d'achat, les fiches de salaire ou de déclarations de revenus, les extraits de compte, les polices d'assurance, mais aussi les déclarations de succession et les documents de donation qui prouveront comment votre patrimoine actuel a vu le jour.

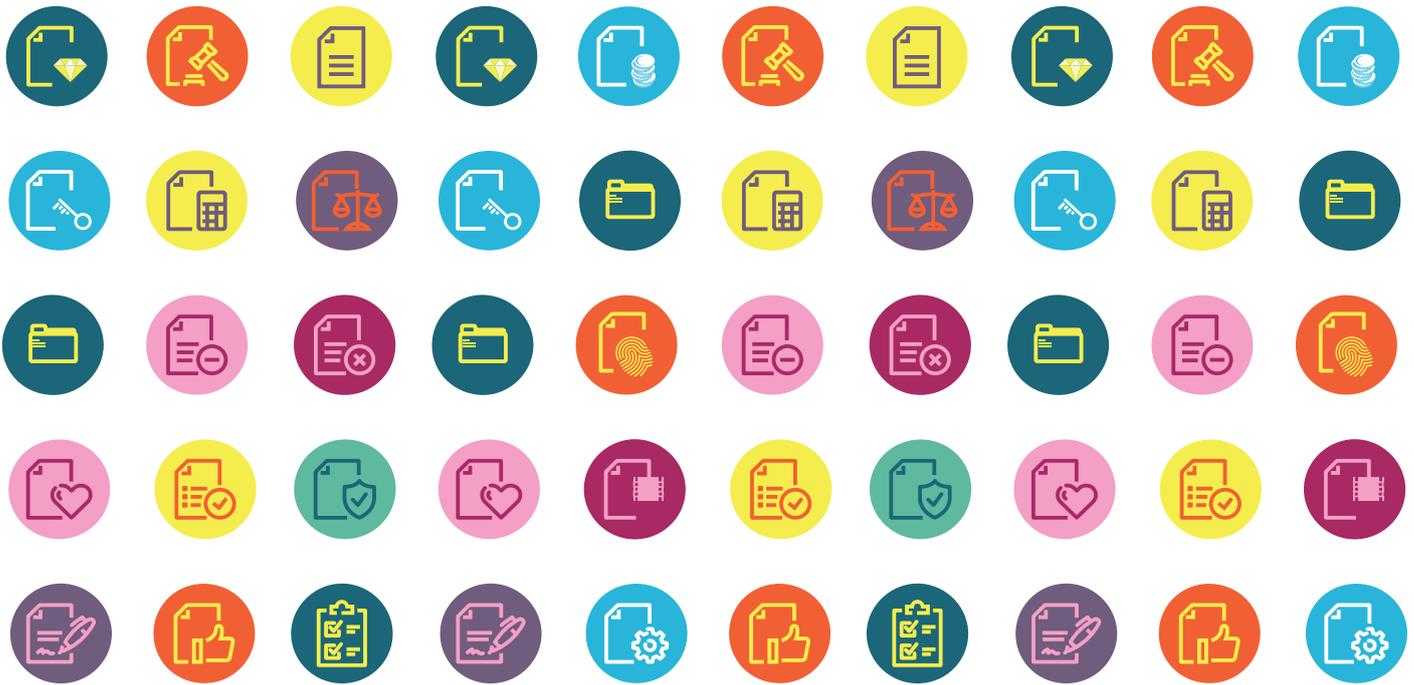
Il est important que vous conserviez également tout document attestant que vous avez payé tous les impôts dus, tels que vos déclarations fiscales, les droits de donation et de succession, et ce pour les biens et revenus d'origine belge et étrangère. Veillez à être sélectif. Conserver trop de documents n'est pas recommandé car cela peut rendre plus difficile la recherche des documents qui sont essentiels.

### OÙ PUIS-JE TROUVER CES DOCUMENTS ?

Si vous constatez que certains éléments de preuve ne sont pas (plus) en votre possession, vous pouvez retrouver de nombreux documents assez facilement aujourd'hui. Voici quelques exemples:

- **Documents bancaires** : les institutions financières et bancaires ont l'obligation de conserver les documents liés à un compte pendant dix ans. Passé ce délai, ces informations peuvent être détruites. Il est donc préférable de conserver vous-même les documents importants tels que les preuves de





versement des avoirs au début de la relation avec la banque et les décomptes annuels de vos comptes. Ceci est d'autant plus important dans le cadre de donations (bancaires) et d'achats conséquents (bijoux, diamants).

- **Myminfin** : via le site internet du SPF Finances, vous pouvez trouver non seulement tous les documents relatifs à votre déclaration fiscale, mais également les documents immobiliers tels que les actes d'achat notariés, les documents de prêt ainsi que les contrats des baux enregistrés. Les documents sont disponibles depuis 2006 jusqu'à nos jours. Vous avez accès à 'myminfin' via le lien <https://finances.belgium.be/fr/particuliers> sur lequel vous pouvez vous connecter au moyen de votre carte d'identité ou via ltsme.
- **Mypension** : sur ce site du gouvernement, vous trouverez toutes les informations relatives à votre pension légale et complémentaire. Vous pouvez vous connecter de la même manière que sur Myminfin.
- **Actes notariés** : le notaire conserve soigneusement tous les actes qu'il a passés ainsi que ceux passés

par ses prédécesseurs. Vous pouvez toujours vous adresser à votre notaire afin d'obtenir un exemplaire ou une copie de votre acte si vous ne l'avez plus en votre possession.

Certains documents ont un caractère privé et vous devrez les conserver vous-même, par exemple les preuves de donation de la main à la main et les donations indirectes (donations bancaires) ou les preuves d'achat d'œuvres d'art, de voitures ancêtres ou de certificats de bijoux.

#### COMMENT CONSERVER CES DOCUMENTS ?

Certains documents ont un caractère privé et vous devrez les conserver vous-même, par exemple les preuves de donation de la main à la main et les donations indirectes (donations bancaires) ou les preuves d'achat d'œuvres d'art, de voitures ancêtres ou de certificats de bijoux.

Les héritiers ne savent pas toujours où le défunt a pu conserver ces informations et avoirs numériques. De

« Une législation anti-fraude fiscale de plus en plus stricte oblige les banques, les notaires et mêmes les marchands d'art à documenter, vérifier et parfois enquêter sur l'origine des avoirs de leurs clients dans le cadre de certaines transactions. »

plus, pour le savoir, l'accès au smartphone ou à l'ordinateur portable de la personne décédée est nécessaire. Cela s'avère également extrêmement difficile car les héritiers ne connaissent pas les informations de connexion et les mots de passe. Les héritiers n'auront dès lors pas accès aux informations précieuses du défunt. Contrairement aux documents papier, vous devrez autoriser explicitement vos héritiers à accéder aux données que vous avez conservées sous format électronique ou dans un 'cloud'. Par exemple, vous pouvez mentionner ces informations de connexion et mots de passe dans un testament.

#### EN RÉSUMÉ

- Une grande partie de la documentation relative à vos avoirs est disponible via les applications du gouvernement, les institutions financières et le notaire. Cependant, il existe de nombreux documents privés que vous devez conserver vous-même.
- Vous pouvez rassembler votre documentation sous format papier et la conserver en lieu sûr, ou vous pouvez conserver cette documentation sous format électronique. Dans les deux cas, il est important que vos héritiers sachent où vous gardez cette documentation et comment ils peuvent y accéder.

Si vous avez des questions à ce sujet, n'hésitez pas à vous adresser à votre private banker. ■

# La philanthropie, essentielle en temps de crise



On les entend peu. Pourtant, plus que jamais, les associations sont sollicitées en ces temps de crise. Elles sont actives à tous les niveaux : impliquées en première ligne pour la santé des plus vulnérables, en support des exclus du numérique, aux côtés des petits commerçants, producteurs et entrepreneurs, actives dans la logistique et distribution de biens de première nécessité, spécialisées dans la santé mentale des jeunes, actives sur le front de la précarité . La grande majorité fait face à une demande accrue de leurs services.



---

Silvia Steisel  
Managing Director  
Degroof Petercam  
Foundation

---



La philanthropie a un rôle essentiel car elle donne l'oxygène nécessaire à ces organisations pour faire cet effort supplémentaire et déployer ses activités dans l'urgence. Sans les dons, immédiats et réactifs venus du privé, le tissu associatif serait dans l'incapacité physique de faire face à un tel défi. Preuve que la philanthropie est indispensable pour garantir notre cohésion sociale, l'État a annoncé cet été que les dons faits à des organisations seraient déductibles fiscalement à 60 % (contre 40 % en temps normal). Les dons ont permis à des organisations d'augmenter leur force de frappe très rapidement.

« Cette période de crise nous a permis de nous poser des questions essentielles sur le rôle, la mission et la valeur ajoutée de la Fondation Degroof Petercam. »

À titre d'exemple : Médecins du Monde a réussi en à peine quelques semaines à ouvrir des centres d'urgence, à recruter des corps médicaux bénévoles supplémentaires pour offrir plus de 7000 consultations depuis mars. MicroStart, en soutien aux micro-entrepreneurs, lança un fonds de prêt d'urgence d'un million d'euros. Les Banques Alimentaires font actuellement face à une demande d'aide de plus 30 % par rapport à la même période en 2019.

## QUELLE RÉACTION DU CÔTÉ DE LA FONDATION DEGROOF PETERCAM ?

« La première chose fut de s'assurer que nos projets actuellement en cours de soutien puissent passer la crise sans casse », déclare Silvia Steisel, managing director de la Fondation Degroof Petercam.

- Pour l'un d'eux, **Bayes Impact**, une ONG qui a créé une solution digitale d'accompagnement de chercheurs d'emploi, les conséquences du Covid-19 furent une opportunité. Ils ont connu un accroissement d'intérêt pour leurs services avec des ouvertures prochaines en Angleterre, aux États-Unis et au Canada.
- Pour **Duo for a Job**, autre projet soutenu actif dans le mentorat de jeunes en recherche d'emploi par des professionnels seniors, après une période de ralentissement de l'activité, leur résilience leur a permis de digitaliser leurs formations, de maintenir 90 % de leurs duos actifs et de poursuivre leur plan d'expansion en France et au Pays-Bas.

## DONNER PLUS

Ensuite, les membres du conseil d'administration de la Fondation ont unanimement souhaité déployer un effort supplémentaire. Une enveloppe budgétaire exceptionnelle a été libérée. La question principale était de savoir à qui et comment donner des moyens supplémentaires, une fondation nécessitant de faire des dons stratégiques en ligne avec son objet social. Autre question : où nos fonds seront-ils le plus nécessaires ? Troisième question : comment prioriser face à l'urgence ?

## SE CONCENTRER SUR SON DOMAINE D'ACTION

Le domaine de la Fondation est l'emploi, secteur qui est, sans surprise le deuxième le plus touché après le secteur de la santé publique. Sur base de rapports d'ONG, de Think-Tanks et d'échanges du terrain, la Fondation décide de se concentrer sur trois sujets :

- Les plus petits entrepreneurs.
- Les entrepreneurs allant connaître la faillite en conséquence de la crise du Covid-19.
- Un sujet systémique : financer un projet de « relance » de l'emploi à partir de 2021 qui prenne en compte les métiers dits « d'intérêt social » et s'inscrive dans une relance durable et résiliente de l'économie.

## AGIR VITE ET CONCRÈTEMENT

« C'était assez contraire à notre façon de faire où nous passons 10 mois à analyser des projets dans lequel nous donnons (1M€ par projet ndlr.) Nous avons choisi de nous fier à l'analyse de fondations paires et de suivre des recommandations pour trouver les acteurs de terrain à financer dans le cadre du Covid-19. », poursuit Silvia Steisel.

La Fondation s'est ainsi associée à des organisations ayant déjà un accès direct aux bénéficiaires cités :

- **MicroStart** fut choisi pour cibler les microentrepreneurs en Belgique à travers un don pour lancer un fonds de prêt d'urgence.
- La **Fondation Pulse** (active sur l'entrepreneuriat) travaillait à créer un maillon manquant dans la chaîne du soutien aux entrepreneurs : celui de l'aide à ceux qui connaissent la faillite ou cessation d'activité. La Fondation a décidé de s'associer à Pulse pour copier un modèle français. En six mois, la

méthodologie a été approuvée, le porteur de projet recruté. D'ici la fin de l'année, le programme Revival sera prêt à accompagner les entrepreneurs dans cette situation, à Bruxelles pour commencer.

Grâce à ce travail de proximité avec le secteur associatif, la Fondation a pu partager les retours de terrain avec le groupe Degroof Petercam souhaitant également soutenir l'effort de première ligne. « Le groupe a ainsi financé des priorités qui n'entraient pas dans l'objet social de la Fondation, à savoir la santé et le soutien au secteur culturel. Nous avons été complémentaires. Cette période de crise est très intense pour les acteurs de la philanthropie : elle nous a permis de nous poser des questions essentielles sur le rôle, la mission et la valeur ajoutée de la Fondation Degroof Petercam. Le conseil s'est réuni deux fois plus qu'en temps normal. Nous en sortons renforcés et plus convaincus encore du rôle essentiel de la philanthropie », conclut Silvia Steisel.

Si cet article concerne les dons financiers, nous souhaitons mentionner les dons en temps et compétences, les dons alimentaires et en nature, les dons de sang et de plasma qui jouent un rôle non moins important pendant la crise actuelle.

**Vous souhaitez agir ?** La Fondation reste disponible pour partager son retour de terrain et son expérience de philanthrope. [foundation@degroofpetercam.com](mailto:foundation@degroofpetercam.com)

**Vous pensez à la création d'un projet philanthropique ?** Parlez-en avec votre estate planner ■



COLLECTIONS

un service unique qui met  
l'art au cœur de la gestion  
de votre patrimoine



Depuis le mois de mars de cette année, les incertitudes liées au coronavirus ont amené les entreprises du monde entier à s'adapter. Dans cette démarche de transformation, Degroof Petercam a continué d'innover pour assurer la pérennité de votre patrimoine dans ce contexte économique inattendu.

Afin d'améliorer nos services de gestion et dans un souci de diversification de votre patrimoine, nous avons créé Art Collections, une approche novatrice et exclusive pour vous accompagner dans la constitution de votre collection d'œuvres d'art et sa gestion dans la durée. Ce service vous sera proposé par Hubert d'Ursel, Head of Art Advisory chez Degroof Petercam.



Eugénie Dumont  
Art Collections Manager

L'art comme classe d'actifs est aujourd'hui devenu partie intégrante du patrimoine. Outre la diversification qui découle des investissements en art, il représente aussi une réserve de valeur en période de turbulence économique. L'ascension exponentielle des prix de vente au cours des deux dernières décennies témoignent en effet d'une demande grandissante pour l'art à un niveau mondial.

Ce développement du marché de l'art s'accompagne également d'une augmentation significative du nombre de transactions, d'artistes, d'événements et d'influences. Un marché historiquement connu comme opaque et dont le flux d'information grandissant et l'expansion rendent sa navigation difficile. Afin d'investir intelligemment dans l'art, un accompagnement transparent et de confiance est nécessaire.

Jean Michel Basquiat  
Untitled, 1982  
Courtesy of Sotheby's



## UNE DÉMARCHE UNIQUE

Le service Art Collections, une initiative novatrice au niveau européen, a été créé pour vous accompagner dans la constitution de votre collection d'œuvres d'art et sa gestion dans la durée.

Grâce à un comité d'experts indépendant et expérimenté, ce service vous permettra d'**intégrer l'art à votre patrimoine en toute confiance et de manière transparente**. Chaque collectionneur étant unique, notre offre sur mesure permettra de répondre à vos attentes et aspirations, tout en vous faisant découvrir de façon privilégiée les grandes foires d'art et événements internationaux tels que la TEFAF, la FRIEZE, la FIAC, Art Basel ou Art Brussels.

## L'ART EST UN INVESTISSEMENT...

L'art représente une classe d'actifs à part entière. Contrairement à d'autres, il ne génère pas de revenus récurrents, mais offre des potentiels de gains difficilement comparables. En effet, le record de vente de Basquiat a été multiplié par 65 en moins de 20 ans, passant de 1,7 millions de dollars en 1998 à 110 millions de dollars en 2017 ! Cette évolution des prix ne se limite d'ailleurs pas à l'art contemporain : « Meules » de Claude Monet était la première œuvre impressionniste à dépasser la barre des 100 millions de dollars, vendue en 2019 pour 110,7 millions de dollars. Un prix multiplié par 44 depuis sa dernière vente en 1986 pour 2,53 millions de dollars. Par ailleurs, la résilience du marché de l'art a déjà été prouvée lors de la crise de 2008. Malgré un impact considérable, le marché de l'art a rebondi en moins de deux ans pour retrouver son niveau pré-crise, témoignant d'une demande intarissable pour l'art. Dans le cadre d'une gestion holistique du patrimoine et de sa diversification, il est donc intéressant d'y investir entre **5 % à 10 % de son patrimoine**.

## ... MAIS C'EST AVANT TOUT UNE PASSION

L'art est avant tout une passion, un apprentissage et un plaisir. Il représente les mises en forme de réflexions aussi singulières qu'innombrables, un

univers en mouvement constant, dont les multiples trajectoires se croisent et convergent pour laisser naître de nouveaux horizons en permanence. Au travers des musées, des galeries et des grandes foires d'art, il devient une **source incroyable de plaisir et de découverte intellectuelle, esthétique et culturelle.**

Investir dans l'art, c'est aussi soutenir un artiste et ses idées, promouvoir la culture, et laisser une empreinte dans l'Histoire. L'art devient dès lors un investissement qui puise sa source dans l'émotion que procure l'objet à son spectateur, mais aussi la joie qui en découle de la faire partager. Gravé dans le contexte de sa réalisation, il deviendra le plaisir de sa transmission pour les générations futures.

### UN COMITÉ D'EXPERTS INDÉPENDANTS ET EXPÉRIMENTÉ

Afin de répondre aux aspirations uniques des collectionneurs, qu'ils souhaitent constituer une collection éclectique ou contemporaine, publique ou privée, un comité d'experts indépendants et expérimenté vous guidera pas à pas, que ce soit pour acquérir et vendre des d'œuvres d'art, suivre et comprendre les données du marché, ou encore anticiper les tendances pour une valorisation optimale et dynamique des investissements. Le comité d'experts, composé de **Sabine Taevernier** et **Anne Pontégnie**, couvre les périodes allant de l'impressionnisme au moderne, de l'après-guerre au contemporain et aux artistes émergents. Leur connaissance du marché et leur réseau international d'institutions, galeries, collections privées et salles de ventes vous offrira l'accès à un monde difficile à appréhender si l'on n'en maîtrise pas les rouages.

Le comité travaillera en exclusivité pour les clients ayant souscrit au service Art Collections, et chaque décision devra être prise à l'unanimité, ce qui permettra une **totale transparence et sécurité pour toutes les transactions.**

Art collections vise également les collectionneurs avertis qui souhaiteraient un avis extérieur et une mise à jour de leur collection.



De gauche à droite : Anne Pontégnie, Sabine Taevernier & Hubert d'Ursel

#### SABINE TAEVERNIER

Curatrice indépendante au musée des beaux-arts de Gand de 1983 à 1989, Sabine Taevernier fut experte des courants impressionniste, moderne, et contemporain chez Christie's entre 1989 et 1998. Elle est actuellement conseillère stratégique à la communauté flamande au département de la culture. Spécialiste en art impressionniste et moderne, portant l'accent sur le symbolisme, le fauvisme, et l'expressionnisme belge et le surréalisme, son expertise s'étend à l'art d'après-guerre, en particulier avec le mouvement cobra et le groupe Zero, ainsi qu'à l'art contemporain en portant l'accent sur le minimalisme et l'arte povera, ainsi que quelques artistes individuels après 1980 (Thomas Schütte, Franz West, Juan Munoz, etc.). Sabine Taevernier s'exprime en néerlandais, en français et en anglais.

#### ANNE PONTÉGNIE

Fondatrice du bureau APOffice, conservatrice indépendante et consultante en art contemporain, Anne Pontégnie a un contact privilégié avec les artistes et le marché international de l'art pour l'après-guerre et le contemporain. Elle est commissaire d'expositions internationales d'art contemporain telles que la Biennale de Lyon et le Printemps de Septembre. Cofondatrice du WIELS (2003-2009) et membre du Comité scientifique du Kanal Pompidou Bruxelles, elle fut aussi Co-directrice du Consortium (Dijon, 2009-2019) et conservatrice et conseillère de la Cranford Collection à Londres depuis 2011. Anne Pontégnie s'exprime en français, en italien et en anglais.

#### HUBERT D'URSEL

Hubert d'Ursel travaille chez Degroof Petercam depuis septembre 2012 en tant que Head of Art Advisory. Auparavant, il était directeur général de Sotheby's Belgium et Board Director de Sotheby's Europe de 1994 à 2012. Il a acquis une grande expérience des marchés de l'art et de ses acteurs. Hubert d'Ursel conseille et accompagne des familles et des collectionneurs individuels dans l'organisation et la gestion de leurs collections. Hubert d'Ursel s'exprime en français, en néerlandais et en anglais.





L'art est plus qu'un investissement, c'est avant tout un apprentissage, une passion et un héritage culturel.»

#### UNE GESTION GLOBALE ET TRANSPARENTE

Gardant la gestion et la pérennité de votre patrimoine au cœur de nos objectifs, le service Art Collections est gratuit pour autant qu'un montant minimum de 10 millions d'euros nous soient confiés dans le cadre d'un mandat en gestion privée auprès de Degroof Petercam.

Pour vous offrir une totale transparence et impartialité, une relation contractuelle indépendante est établie entre les experts et vous, qui seront rémunérées selon une grille de commission fixe lors de la vente ou l'achat d'œuvres d'art. Cette convention spécifique sera établie pour **une durée de cinq ans renouvelable**, moyennant la possibilité de démarrer à l'essai avec l'un des experts la première année. Les missions exécutives demandées par vous feront l'objet d'un tarif horaire. Il en va de même pour les services d'inventaires fournis.

#### UN SUIVI PAS À PAS

En profitant du service Art Collections, nous vous proposons un service sur mesure qui vous guidera pas à pas dans la constitution de votre collection, et vous assistera dans sa gestion dans la durée.

Une première rencontre permettra aux experts de comprendre vos aspirations afin de définir votre profil. Suite à cela, leur analyse approfondie du marché aboutira sur une proposition d'un ensemble d'œuvres, et, avec votre accord, se conclura par l'achat d'une ou plusieurs œuvres ainsi sélectionnées. Le suivi administratif, l'inventaire et les rapports de valorisation seront effectués par le service Art Advisory, dirigé par Hubert d'Ursel. Ces activités couvrent ainsi les assurances, les transports, l'entreposage et la restauration, ainsi que les prêts aux musées et expositions, tout comme le conseil juridique et fiscal pour la transmission et le crédit patrimonial. ■

#### Vous désirez en savoir plus ?

N'hésitez pas à contacter notre service Art Advisory .

**Hubert d'Ursel**

**[h.dursel@degroofpetercam.com](mailto:h.dursel@degroofpetercam.com)**

El Anatsui sur la façade du Palais Fortuny, Venise pendant l'exposition ARTEMPO en 2007.

Copyright of the artist and Axel Vervoordt Gallery

Photo © Jean-Pierre Gabriel





# Contacts

## ANVERS

Van Putlei 33 - 2018 **Antwerpen**

[pbantwerpen@degroofpetercam.com](mailto:pbantwerpen@degroofpetercam.com)

T +32 3 233 88 48

## BRABANT FLAMAND

Mgr. Ladeuzeplein 29 - 3000 **Leuven**

[pbleuven@degroofpetercam.com](mailto:pbleuven@degroofpetercam.com)

T +32 16 24 29 50

Neerhoflaan 8/o - 1780 **Wemmel**

[pbwemmel@degroofpetercam.com](mailto:pbwemmel@degroofpetercam.com)

T +32 2 204 49 20

## BRABANT WALLON

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

[pbwavre@degroofpetercam.com](mailto:pbwavre@degroofpetercam.com)

T +32 10 24 12 22

## BRUXELLES

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

[pbbru@degroofpetercam.com](mailto:pbbru@degroofpetercam.com)

T +32 2 287 91 11

## CAMPINE

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

[pbturnhout@degroofpetercam.com](mailto:pbturnhout@degroofpetercam.com)

T +32 14 24 69 40

## FLANDRE OCCIDENTALE

President Kennedypark 8 - 8500 **Kortrijk**

[pbkortrijk@degroofpetercam.com](mailto:pbkortrijk@degroofpetercam.com)

T +32 56 26 54 00

Zoutelaan 134 - 8300 **Knokke-Heist**

[pbknokke@degroofpetercam.com](mailto:pbknokke@degroofpetercam.com)

T +32 50 63 23 70

## FLANDRE ORIENTALE

Moutstraat 68 bus 701 - 9000 **Gent**

[pbgent@degroofpetercam.com](mailto:pbgent@degroofpetercam.com)

T +32 9 266 13 66

## HAINAUT

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

[pbhainaut@degroofpetercam.com](mailto:pbhainaut@degroofpetercam.com)

T +32 71 32 18 25

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

[pbhainaut@degroofpetercam.com](mailto:pbhainaut@degroofpetercam.com)

T +32 71 20 22 12

## LIÈGE

Boulevard Gustave Kleyer 108 - 4000 **Liège**

[pbliege@degroofpetercam.com](mailto:pbliege@degroofpetercam.com)

T +32 4 252 00 28

## LIMBOURG

Runkstersteenweg 356 - 3500 **Hasselt**

[pbhasselt@degroofpetercam.com](mailto:pbhasselt@degroofpetercam.com)

T +32 11 77 14 60

## NAMUR

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

[pbnamur@degroofpetercam.com](mailto:pbnamur@degroofpetercam.com)

T +32 81 42 00 21

## SITES WEB

[degroofpetercam.be](http://degroofpetercam.be)

[funds.degroofpetercam.com](http://funds.degroofpetercam.com)

[blog.degroofpetercam.com](http://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)

