

Deutsche Bank



Money Expert

Le magazine financier pour
les investisseurs de Deutsche Bank

Quadrimestriel
AVR - JUIL 2024

Private Banking
Votre patrimoine mérite
du sur mesure

**Euromoney Private
Banking Awards**
La Belgique récompensée

Investir et rester zen
Nos solutions pour le cœur
de votre portefeuille



Une prestigieuse consécration

Cette année 2024 se distingue comme une année électorale majeure, mobilisant 51% de la population ayant le droit de vote à participer aux élections. Et parmi toutes ces élections, la course à la Maison Blanche retiendra évidemment toutes les attentions. L'enjeu est probablement aussi grand en Europe qu'aux États-Unis ! On peut s'attendre, le mardi 5 novembre prochain, à une élection très disputée, lors de laquelle le vainqueur du scrutin devra s'attaquer à plusieurs questions clés tant sur le plan intérieur qu'à l'international. Les impacts européens, certainement en termes de défense et d'autonomie stratégique, sont énormes. Nous ne manquerons pas bien entendu de vous tenir informés dans les mois qui viennent des enjeux de ces élections et de leurs impacts pour vos investissements.

Aussi, dans ce contexte géopolitique fébrile et de marchés très optimistes, il nous semble plus important que jamais d'accompagner au mieux nos clients dans la gestion de leurs investissements et de leur patrimoine. J'en veux pour preuve notre récente

décision d'élargir notre offre et nos services en matière de Private Banking en abaissant leur seuil d'accès aux avoirs de 500.000€ et plus. Notre priorité absolue demeure l'instauration de relations de confiance avec nos clients, en mettant à leur disposition une équipe d'experts disponibles pour répondre à leurs besoins en matière de gestion de patrimoine et de placements. Protéger votre patrimoine, le faire fructifier et le transmettre aux générations futures dans les meilleures conditions restant évidemment notre ambition première ! Enfin, je ne peux que me réjouir de l'obtention récente de l'award Euromoney *Best Bank for High Net Worth Individuals, Belgium* qui nous conforte dans nos choix et dans la direction que nous avons donnée à votre banque.

Merci une fois de plus pour votre confiance !

Bonne lecture

Olivier Delfosse
CEO Deutsche Bank en Belgique

✉ o.delfosse@db.com
f facebook.com/deutschebankbe

✕ twitter.com/deutschebankbe
in linkedin.com/company/deutsche-bank-belgium

Colophon – Money Expert est un périodique d'information financière publié par Deutsche Bank AG, Taunusanlage 12, 60325 Frankfurt am Main, Germany, HR/RC Frankfurt am Main/Francfort-sur-le-Main HRB nr. 30000. Deutsche Bank AG Succursale de Bruxelles, avenue Marnix 13-15, 1000 Bruxelles, Belgique, RPM Bruxelles, TVA BE 0418.371.094, IBAN BE03 6102 0085 7284, IHK D-HOAV-LOHOD-14. Concept et mise en page: www.jaja.be. Photographie: Marco Mertens, iStock, Getty Images. L'information qu'il contient ne constitue en aucun cas un conseil en investissement. Le contenu du magazine est basé sur la législation (fiscale) en vigueur au moment de la rédaction du magazine, qui peut être modifiée à tout moment par le législateur. L'information contenue dans ce périodique est recueillie aux meilleures sources mais n'engage pas la responsabilité de Deutsche Bank AG Succursale de Bruxelles. La rédaction de ce magazine a été clôturée le 13 avril 2024. Si vous ne souhaitez plus recevoir le Money Expert, vous pouvez vous désabonner en envoyant un e-mail à service.clients@db.com ou en appelant le +32 2 551 99 35. É.R.: Olivier Delfosse



38

Comment effectuer un don bancaire ?

42

Investir dans la robotique





34

Toutes voiles dehors
avec SailGP

Actualité

06 En bref

- 46 Euromoney Private Banking Awards**
Deutsche Bank Belgique couronnée Best Bank for High Net Worth Individuals (Belgium).

Art & lifestyle

- 34 À fond l'adrénaline**
Deutsche Bank devient partenaire du team SailGP.

Expertise

06 Perspectives

Les prévisions économiques du Chief Investment Office de Deutsche Bank.

12 Plus ou moins ?

Même si la baisse des taux est annoncée, le retour au taux zéro semble improbable.

14 Private Banking

Deutsche Bank baisse son seuil d'accès.

18 Wealth Management

La gestion de patrimoine sans frontière.

24 En chiffres

Pourquoi est-il souvent préférable de rester investi ?

Estate planning

38 Don bancaire

Les pièges à éviter.

48 Quand l'inéluctable se produit

Quelles démarches entreprendre lors du décès d'un proche ?

Produits & Solutions

20 DB ESG Balanced SAA (EUR) Plus LC

Investir et rester zen.

30 DWS Invest Euro Corporate Bonds

From (sub)zero to hero.

42 Pictet-Robotics P EUR

With a little help from my friends.

People

26 Esprit d'entreprise

Nos clients Lode Fastré et Leen Ponnet ont lancé Farmaline, la plus grande pharmacie en ligne de Belgique.

50 Top Employer

À nouveau une distinction internationale pour la gestion de nos collaborateurs.



Les sessions Outlook mobilisent des centaines de clients

En janvier et février, des centaines de clients ont assisté à nos sessions Outlook. Ces sessions ont eu lieu dans des sites emblématiques de notre pays, tels que le Musée d'Art et d'Histoire (Bruxelles), la Handelsbeurs (Anvers), l'espace Z33 (Hasselt) et le Museum of Industry (Gand). Wim D'Haese et David Ghezal, nos deux experts, ont présenté les perspectives du Chief Investment Office pour 2024. De précieuses analyses, qui ont ensuite donné lieu à de passionnants échanges avec nos clients. Merci à tous les participants !

Jim Reid et Mark Wall, invités d'honneur à Bruxelles

Nous avons récemment eu le plaisir de recevoir nos clients Corporate et Investment Banking dans l'espace The Merode à Bruxelles. Cet événement a été rehaussé par la présence de deux experts de Deutsche Bank de renommée mondiale : Jim Reid (Global Head of Research) et Mark Wall (Chief European Economist). Ils ont fait part aux participants de leur vision de l'économie américaine et des marchés européens.



Top 10

des articles les plus lus sur [deutschebank.be](https://www.deutschebank.be)

entre le 1^{er} décembre 2023 et le 15 mars 2024

- 1** Perspectives 2024 – En quête de croissance
- 2** Obligations : le retour des beaux jours
- 3** Deutsche Bank augmente les taux d'intérêt sur son compte d'épargne DB Silver Account
- 4** Le don bancaire : quelques pièges à éviter
- 5** Obligations : l'importance des taux réels
- 6** Les bourses peuvent-elles poursuivre leur ascension ?
- 7** Les marchés galvanisés par la perspective de baisses des taux
- 8** Une forte consommation est porteuse d'opportunités
- 9** Actions - la croissance a un prix
- 10** Portefeuille : dynamique et équilibré

Restez informé(e)

Suivez l'actualité sur [deutschebank.be/actu](https://www.deutschebank.be/actu)

Des films originaux couronnés à Frieze Los Angeles

Lors de la récente foire d'art Frieze à Los Angeles, Deutsche Bank a organisé la cinquième édition de son concours cinématographique. James von Moltke (le CFO de Deutsche Bank) a remis le Prix du Jury à Kaylen Ng. Dans son film 'The Metamorphosis Project', elle présente le parcours d'Eric, à qui l'on propose de tester une expérience de vie virtuelle à la suite d'un déchirant diagnostic. Britta Färber (Head of Art & Culture chez Deutsche Bank) a décerné le Prix du Public à Britt Williams pour son court-métrage 'Soft Launch'. Le film met en scène la CEO d'une entreprise technologique controversée, qui défend son plus récent produit face à un journaliste. Ces deux films peuvent être visionnés sur frieze.com/DB-Frieze-LA-Film-Award.



Flying Higher Together Challenge



Fin d'année passée, nous avons lancé, conjointement avec le club du Watducks, le *Flying Higher Together Challenge*, une initiative destinée aux équipes jeunes non-élite, visant à mettre en exergue un certain nombre de valeurs dont l'inclusion, l'égalité filles-garçons mais aussi la progression au niveau des performances. Les critères d'attribution du prix reposent notamment sur l'assiduité aux entraînements, la motivation et l'évolution du groupe, la capacité de jouer en équipe, le respect des valeurs du hockey, le fair-play mais aussi l'implication des parents au sein de l'équipe. Cette fois-ci, et ce au terme de la saison Indoor, ce sont les filles U10-1 et les garçons U14-7 qui ont remporté le titre. Bravo aux 2 équipes gagnantes ainsi qu'à leurs parents motivés !



Pour un service optimal, actualisez vos données

Dans les prochains mois, vous recevrez peut-être une lettre ou un e-mail vous invitant à confirmer ou à mettre à jour vos données d'identification (peut-être avez-vous d'ailleurs déjà reçu cette invitation). Vous recevrez aussi une notification dans votre Online Banking (si vous y avez accès). Pourquoi une telle démarche ? Les banques ont l'obligation légale de tenir à jour les coordonnées de leurs clients. En outre, lorsque vos données de contact sont correctes et complètes, nous pouvons vous offrir un meilleur service. Vous pouvez valider vos données ou les mettre à jour au moyen de votre carte d'identité (et d'un lecteur de carte) ou via [itsme](https://itsme.be)®.



Retour sur les Lobby Awards 2023

Le 23 janvier dernier, Olivier Delfosse, CEO de Deutsche Bank en Belgique eu le grand plaisir et le privilège de remettre le prix du leader masculin de l'année à Sir Peter Piot lors des Lobby Awards 2023 à Bruxelles, en reconnaissance du dévouement dont il a fait preuve tout au long de sa vie pour faire progresser la santé, un exploit également reconnu par l'Organisation mondiale de la santé en 2023.

C'était également la huitième année consécutive que la banque soutenait cet événement très attractif, qui célèbre le leadership en matière d'innovation et d'excellence.

La cérémonie de cette année a été marrainée par à Hadja Lahbib, ministre des affaires étrangères en charge de la présidence belge de l'Union européenne, ce qui a ajouté une touche de prestige à l'événement.

—
À court terme, un recul des marchés d'actions n'est pas à exclure. Nous restons néanmoins positifs pour le moyen et le long terme. Toute baisse significative des cours est, selon nous, une opportunité de renforcer ses positions.



Perspectives :

Un atterrissage ? Mais quel atterrissage ?

Quelles sont les perspectives économiques pour les prochains mois ? Quelle direction les marchés obligataires et boursiers pourraient-ils prendre ? Découvrez les analyses du Chief Investment Office de Deutsche Bank.



Macroéconomie

L'expansion se poursuit aux États-Unis

Après avoir affiché une croissance annualisée du PIB de 3,4% au 4^e trimestre 2023, l'économie américaine a progressé de 2,5% sur l'ensemble de l'année écoulée. La dynamique étant susceptible de se poursuivre cette année, nous avons relevé nos prévisions de croissance du PIB à 1,8% pour 2024. Cela dit, une certaine prudence reste de mise. Les effets différés du resserrement monétaire pourraient encore se faire ressentir et les récessions aux États-Unis arrivent en général de manière inattendue.

Nous nous attendons à ce que le marché du travail, longtemps tendu, continue de se normaliser. Le taux de chômage a augmenté de 0,2% jusqu'à 3,9% en février, son plus haut niveau depuis janvier 2022, et la croissance des salaires a ralenti à 4,3%.

L'inflation globale s'est élevée en moyenne à 4,1% aux États-Unis en 2023. Elle a diminué ces derniers mois pour s'établir à 3,2% en février 2024. Dans le même temps, l'inflation sous-jacente (hors alimentation et énergie) a toutefois augmenté de manière séquentielle ces trois derniers mois. Cela laisse penser que la route vers une inflation de 2% ne sera pas une ligne droite. Nous anticipons une inflation moyenne de 2,8% en 2024.

En réponse à l'atténuation des pressions sur les prix, la Fed devrait abaisser ses taux d'intérêt. Nous anticipons une première baisse de

taux de 25 points de base en juin 2024, suivie de deux autres baisses d'ici la fin du 1^{er} trimestre 2025. L'élection présidentielle américaine jouera un rôle important dans le calendrier exact, tout comme les données à venir.

Une croissance modérée dans la zone euro

Dans la zone euro, la croissance du PIB s'est limitée à 0,5% en 2023. Les conditions de financement strictes ont pesé sur l'économie, surtout sur les activités sensibles aux taux d'intérêt, comme la construction et l'investissement, ainsi que sur l'industrie manufacturière. Cette pression pourrait un peu s'atténuer dans le courant de l'année, et donner un léger coup de pouce à la croissance économique. Nous tablons sur une croissance du PIB un peu plus élevée en 2024, mais toujours modérée, de 0,7%.

Après avoir atteint en moyenne 5,5% en 2023, l'inflation dans la zone euro a reflué, surtout en raison de la baisse des prix de l'énergie. Elle s'est élevée à 2,6% en février 2024, alors que l'inflation sous-jacente s'est établie à 3,1%. L'inflation devrait continuer à baisser, pour s'élever en moyenne à 2,5% en 2024. L'activité économique modérée pourrait contribuer à atténuer les pressions sur les prix, tandis qu'un marché du travail serré devrait agir en sens opposé.

Nous anticipons que la BCE annoncera quatre baisses des taux d'intérêt au cours des douze

→

→ prochains mois. Une première baisse de 25 points de base en juin, deux autres baisses de même ampleur sur le reste de l'année, et une baisse supplémentaire au 1^{er} trimestre 2025.

La Banque du Japon relève son taux à... 0-0,1%

En 2023, le Japon a signé une croissance du PIB robuste de 1,9%, malgré la faiblesse de la demande intérieure au second semestre. Les négociations salariales en cours devraient déboucher sur d'importantes augmentations des salaires. Elles pourraient à leur tour contribuer à une reprise de la consommation privée, et ainsi soutenir la tendance à la reflation. Nous anticipons une croissance du PIB de 0,5% en 2024.

L'an dernier, l'inflation au Japon s'est établie en moyenne à 3,2%. Elle a baissé à 2,2% en janvier 2024, son plus bas niveau depuis mars 2022, alors que l'inflation sous-jacente est tombée à 2,0%, un plus bas depuis 22 mois. Nous nous attendons à ce que l'inflation continue de baisser, et s'élève en moyenne à 2,3% en 2024, surtout en raison de la baisse des coûts de l'énergie.

La Banque du Japon a augmenté pour la première fois depuis 2007 son taux directeur dans une fourchette comprise entre 0% et 0,1%. Sa politique devrait cependant rester très souple pendant un certain temps encore. Nous prévoyons que son taux directeur atteindra un niveau de 0,25% en mars 2025.



Obligations

Bons du Trésor US : des rendements élevés plus longtemps

L'économie américaine a fait preuve d'une telle résilience qu'un scénario de récession a été relégué au second plan et qu'une poursuite de la croissance est devenue plus probable. Le marché du travail reste robuste et la Fed n'a pas encore totalement maîtrisé l'inflation.

L'économie devrait réaccélérer d'ici la fin de l'année à la suite des baisses attendues des taux d'intérêt, engendrant une 'pentification haussière' de la courbe des taux, où les taux courts baissent, mais où les taux longs restent plus stables. Nous anticipons dès lors que les rendements des bons du Trésor US resteront élevés plus longtemps, car le retour à une politique de taux proches de zéro est improbable à l'avenir. Notre objectif pour le rendement du bon du Trésor US à 10 ans en mars 2025

est de 4,20% ; celui pour le rendement du bon du Trésor US à 2 ans est de 3,95%.

Bunds allemands : entre craintes d'inflation et attentes de politique monétaire

L'inflation devrait rester une question épineuse pour la BCE. La croissance des salaires devrait aussi se répercuter sur l'inflation, qui risque de dépasser l'objectif de 2% de la BCE pendant encore un certain temps. Les rendements des Bunds devraient rester élevés, même si une courbe des taux plus pentue devrait faire baisser les rendements à court terme et augmenter un peu les rendements à long terme. La hausse des émissions nettes d'obligations à long terme par rapport aux années précédentes devrait aussi favoriser une telle évolution. Notre objectif pour le rendement du Bund à 10 ans en mars 2025 est de 2,60% ; celui pour le rendement du Bund à 2 ans est de 2,50%.

Perspectives favorables pour les obligations Investment Grade¹

Les obligations Investment Grade (IG)¹ font l'objet d'une forte demande de part et d'autre de l'Atlantique. Les flux entrants ont fortement augmenté et les nouvelles émissions ont été largement sursouscrites. Ce segment continuera à bénéficier de coupons attractifs. La pentification de la courbe des taux devrait aussi réduire l'attrait des liquidités et stimuler les afflux de capitaux vers des actifs de plus longue durée comme les obligations de qualité.

Les risques de refinancement sur le marché High Yield (HY)² se sont un peu atténués, car les entreprises confrontées à des échéances dans les mois à venir émettent de nouvelles obligations aux faibles niveaux de spreads actuels. Toutefois, les émetteurs les moins bien notés restent en difficulté, faisant augmenter les taux de défaut sur les marchés HY des deux côtés de l'Atlantique. La capacité de service de la dette est également en baisse. Nous anticipons donc une certaine correction des spreads malgré la baisse des risques de refinancement.



Actions

Pluie de records

Des chiffres laissant augurer d'un atterrissage en douceur de l'économie américaine, la vague d'investissements dans l'intelligence artificielle, ainsi que des investisseurs tiraillés par la crainte de



rater le coche ('fear of missing out'), voilà trois paramètres qui ont poussé à la hausse la plupart des indices d'actions au cours des mois écoulés. Résultat : le S&P 500, le STOXX Europe 600 et le TOPIX ont tous atteint de nouveaux sommets.

Les performances des indices des marchés émergents ont été plus mitigées. Alors que les actions indiennes, sud-coréennes et taïwanaises ont évolué dans le vert, les actions chinoises ont sous-performé en raison du scepticisme persistant face aux défis économiques du pays. Les actions d'Amérique latine ont aussi sous-performé en raison de la faiblesse des prix des matières premières.

Relâcher la pression ?

Après plusieurs mois sans baisse significative et divers indicateurs qui montrent les premiers signes d'excès d'enthousiasme, un recul ne peut être exclu. En règle générale, le marché boursier américain subit une correction de 5% trois fois par an et une correction de 10% une fois par an. Une telle correction pourrait en fait être considérée comme un développement positif, car le rallye récent a été alimenté presque entièrement par quelques actions.

Nous restons néanmoins positifs pour les marchés boursiers à moyen et long terme. Selon nous, chaque baisse significative des cours est une op-

portunité d'augmenter les positions en actions. Compte tenu de la révision en hausse de nos prévisions de croissance du PIB pour les États-Unis et la Chine, nous avons aussi relevé nos objectifs de cours. Nous tablons sur un S&P 500 à 5.300 points en mars 2025 et un STOXX Europe 600 à 515 points. Nous anticipons une évolution latérale de l'indice MSCI Emerging Markets jusqu'à 1.050 points et une hausse du MSCI Japan jusqu'à 1.740 points.

Une croissance des bénéfices plus qu'honorable

Nous sommes confiants dans le fait que les entreprises seront en mesure d'augmenter leurs bénéfices et leurs dividendes dans les années à venir, grâce à la reprise de l'économie mondiale et à l'assouplissement des politiques monétaires des banques centrales. Pour les 12 prochains mois, nous anticipons une croissance des bénéfices d'environ 8% aux États-Unis, de l'ordre de 5% en Europe et de plus de 10% pour les marchés émergents d'Asie.

Les valorisations des indices américains ont grimpé bien au-dessus de leur moyenne historique. Toutefois, cela ne nous paraît pas exagéré, compte tenu de la forte rentabilité des entreprises technologiques américaines, qui représentent une part croissante dans les indices. Bien que

→

→ les valorisations boursières des autres régions aient également augmenté récemment, elles sont loin d'être chères. Les actions européennes et chinoises, en particulier, semblent bon marché. Les actions japonaises sont pour leur part soutenues par la forte croissance des bénéfices et la faiblesse du yen.

Quels secteurs ?

Au niveau sectoriel, nous recommandons les actions des entreprises technologiques et Internet américaines, qui constituent un moteur majeur de la nouvelle ère de l'IA. En Europe, nous mettons l'accent sur les valeurs industrielles et de consommation de premier plan, ainsi que sur les valeurs financières qui sont sous-valorisées et offrent des rendements élevés (rachats d'actions et dividendes).



Matières premières

Pétrole : l'Inde pour compenser la Chine ?

Les données mitigées en provenance de Chine alimentent les inquiétudes pour la demande de pétrole. La demande chinoise ne devrait pas augmenter au même niveau que l'an dernier, étant donné que l'impulsion donnée à la consommation après la réouverture est derrière nous. L'Agence

internationale de l'énergie (AIE) prévoit donc que la croissance de la demande chinoise de pétrole passera de 1,7 million de barils par jour (mbj) en 2023 à 0,6 mbj en 2024. Dans le même temps, la consommation d'or noir de l'Inde occupera de plus en plus le devant de la scène. La demande aux États-Unis devrait pour sa part être stimulée par la reprise de l'économie d'ici la fin de l'année.

Du côté de l'offre, l'OPEP+ s'efforce d'établir un plancher sous les prix et a prolongé ses baisses de production volontaires de 2,2 mbj. Le cartel pourrait commencer à relever graduellement sa production au second semestre. Il restera toutefois attentif à l'impact potentiel sur les prix, ses actions récentes ayant montré son souhait d'avoir des prix supérieurs à 80 USD/baril. Par ailleurs, la production de pétrole US devrait rester élevée. Les tensions géopolitiques au Moyen-Orient et en Russie continuent de présenter des risques majeurs en cas d'escalade. Notre objectif de cours pour le Brent en mars 2025 est de 84 USD/baril.

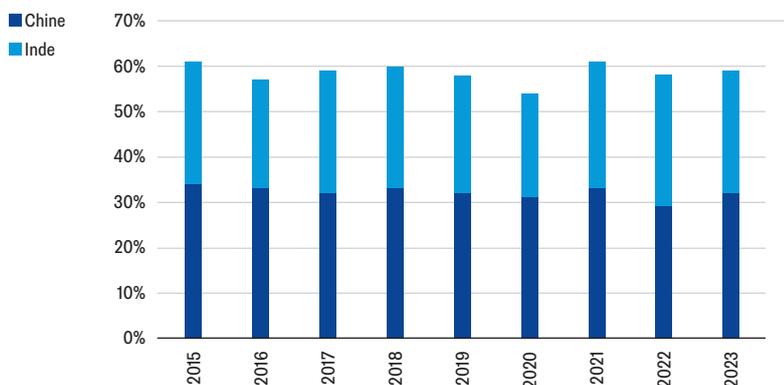
L'or au plus haut

L'or a récemment atteint des niveaux records en raison des achats soutenus de la Chine. Nous continuons à anticiper une forte demande d'or physique, car les banques centrales diversifient leurs réserves de change à l'échelle globale, tandis que les risques géopolitiques et économiques soutiennent aussi la demande pour l'or. Par ailleurs, le coût d'opportunité de la détention d'or diminuera également alors que les grandes banques centrales se préparent à baisser leurs taux directeurs. Ces baisses de taux feront baisser les rendements obligataires à court terme, diminuant leur attrait par rapport à l'or, qui ne procure aucun rendement. Notre objectif pour l'or en mars 2025 est de 2.400 USD/once.

Vent porteur modéré pour le cuivre

Malgré une faible hausse des prix l'an dernier, la demande physique de cuivre est restée robuste. Le développement global d'infrastructures vertes a permis de compenser la faiblesse de l'activité manufacturière mondiale et le déclin du marché immobilier chinois. Nous nous attendons à ce que ce vent favorable reste en place. Par ailleurs, il est peu probable que l'offre progresse de façon significative, car les mines en Amérique du Sud risquent d'être perturbées pour des raisons sociales et environnementales. Notre objectif pour le cuivre en mars 2025 est de 9.600 USD/tonne.

La Chine et l'Inde représentent 60% de la demande mondiale en or



Source : World Gold Council, Deutsche Bank AG, donnée au 19 mars 2024.

Devises

En équilibre

Les fluctuations du marché des changes se sont récemment calmées, les attentes du marché concernant la politique monétaire future s'alignant davantage sur le contexte économique et sur nos propres attentes. Par conséquent, nos prévisions restent largement inchangées. Les incertitudes géopolitiques et les nombreuses élections programmées en 2024 peuvent néanmoins provoquer des fluctuations soudaines.

EUR/USD : faible impact des baisses des taux

La plupart des économies de la zone euro et les États-Unis ont bien résisté au cycle de hausse des taux, même si la croissance dans la zone euro est faible en comparaison avec les États-Unis. Les progrès continus, mais lents en matière d'inflation devraient permettre aux banques centrales de commencer à abaisser leurs taux cette année. D'ici fin mars 2025, nous anticipons que la Fed et la BCE auront abaissé leurs taux de respectivement 75 et 100 points de base. Cela ne devrait cependant pas avoir un impact significatif sur le taux de change EUR/USD. Dans l'hypothèse de baisses des taux et d'une accélération de la croissance au second semestre 2024, les flux vers des valeurs refuges - qui sont positifs pour l'USD - devraient continuer à diminuer, neutralisant ainsi l'effet négatif sur l'EUR d'une croissance économique plus lente dans la zone euro. Nous maintenons donc notre prévision pour le taux de change EUR/USD à 1,10 d'ici mars 2025.

USD/JPY: pas de surprise ?

La croissance économique au Japon a récemment marqué le pas, mais de fortes augmentations des salaires pourraient soutenir la dynamique dans le courant de l'année. Cette évolution pourrait maintenir l'inflation à un niveau élevé plus longtemps et permettre au pays de sortir de la spirale déflationniste des trois dernières décennies. Nous nous attendons donc à ce que la Banque du Japon resserre légèrement sa politique monétaire (après avoir tourné la page des taux négatifs). Cela devrait entraîner une hausse modérée des rendements des emprunts d'État qui, couplée



aux baisses de taux attendues aux États-Unis et en Europe, devrait favoriser une réduction des écarts de rendement respectifs. Cette évolution devrait soutenir le yen, mais une appréciation significative est peu probable. Notre prévision pour le taux de change USD/JPY est de 145 d'ici mars 2025.

USD/CNY: une pression accrue ?

Les problèmes structurels du secteur immobilier pèsent sur la croissance à long terme de la Chine. L'inflation devrait rester bien en deçà de l'objectif de 3% en 2024 et 2025. Nous anticipons que la Banque populaire de Chine assouplira sa politique monétaire pour soutenir la consommation et limiter de nouvelles baisses des prix de l'immobilier. Cela devrait peser sur le CNY, et nous tablons sur un taux de change USD/CNY de 7,35 d'ici mars 2025. —

Les prévisions contenues dans le présent article sont fondées sur des suppositions, évaluations, avis subjectifs, analyses et modèles hypothétiques du Chief Investment Office (CIO) du groupe Deutsche Bank, qui peuvent se révéler faux. Elles sont fournies exclusivement à titre d'illustrations. Le présent article et les informations qu'il contient ne constituent en aucune manière un conseil en investissement. Les performances du passé ne constituent pas une garantie de rendement futur. Les prévisions ne sont pas un indicateur fiable des performances futures. Les produits d'investissement peuvent évoluer à la hausse comme à la baisse et les investisseurs peuvent ne pas récupérer le montant de leur investissement. Toute décision d'investissement doit être conforme au profil d'investissement (Financial ID) du client.

¹ Les obligations 'Investment Grade' sont des obligations d'émetteurs dont la situation financière est considérée comme solide. Elles obtiennent une notation comprise entre AAA et BBB- chez Standard & Poor's, ou équivalent chez Moody's ou Fitch. Plus la notation est élevée, plus l'investisseur a de chances de récupérer son capital à l'échéance (sauf en cas de faillite de l'émetteur). ² Les obligations 'High Yield' sont des obligations d'émetteurs dont la situation financière est considérée comme plus risquée. Elles obtiennent une notation comprise entre BB+ et D chez Standard & Poor's, ou équivalent chez Moody's ou Fitch. Comme le risque de non-paiement à l'échéance par les émetteurs High Yield est substantiellement plus élevé, elles offrent un rendement potentiel supérieur aux obligations Investment Grade.



Un retour aux taux plancher ? Probablement pas

Au cours des dernières années, nous avons assisté à l'une des plus fortes augmentations des taux d'intérêt depuis les années 80. Après plus d'une décennie de taux plancher, le contraste est saisissant. Est-il envisageable que les taux retournent vers zéro dans les prochaines années ou décennies ? Cela nous semble peu vraisemblable. Découvrez les 4 raisons pour lesquelles les taux élevés pourraient être appelés à durer.

1 La croissance économique est un facteur déterminant des taux d'intérêt. De nouvelles technologies telles que l'IA sont de nature à accélérer la croissance. Et cela peut maintenir les taux à un niveau élevé.

Lorsqu'une personne s'attend à voir ses revenus baisser, elle aura le réflexe d'épargner davantage dès maintenant, afin d'éviter une régression de son niveau de vie ultérieurement. C'est la raison pour laquelle les travailleurs épargnent en vue de leur retraite, pour préserver leur mode de vie lorsqu'ils seront retraités. En revanche, lorsque

quelqu'un anticipe une hausse rapide de ses revenus, comme en cas de forte croissance économique, c'est l'inverse qui se produit : il est moins enclin à épargner, parce que ses ressources vont s'accroître avec le temps. Pour attirer l'épargne, les établissements financiers doivent donc payer un prix plus élevé, c'est-à-dire accorder un taux d'intérêt supérieur.

À partir de 2008, de nombreux pays ont été confrontés à une faible croissance. Ce contexte a favorisé le maintien de taux bas. Dans les années qui ont suivi, on a craint que la croissance de la productivité n'atteigne plus ja-

mais les niveaux d'avant la crise financière. Cette situation a un impact certain car, comme l'évolution des taux est toujours fonction des anticipations pour l'avenir, les prévisions de croissance sont cruciales.

L'émergence de l'intelligence artificielle (IA) et d'autres technologies a cependant rebattu les cartes. Pour la première fois depuis 2008, les observateurs s'accordent à prédire une progression substantielle de la productivité. Il ne s'agit bien sûr que d'une prédiction, mais la simple perspective d'une accélération de la croissance est de nature à pousser les taux à la hausse.

2 Différentes mégatendances incitent les pouvoirs publics à emprunter davantage. Cela pousse également les taux à la hausse.

Le taux d'intérêt peut être défini comme le prix à payer pour disposer d'une somme d'argent aujourd'hui plutôt que dans le futur. Comme tout prix, le taux d'intérêt est régi par la loi de l'offre et de la demande. En

Pour la première fois depuis 2008, un optimisme résolu règne quant à la progression de la productivité.

l'occurrence, l'offre correspond au nombre de personnes souhaitant épargner, et la demande au nombre de personnes souhaitant emprunter. Si la demande s'accroît et/ou si l'offre diminue, les taux d'intérêt augmentent.

Pour financer leurs politiques, les pouvoirs publics ont besoin de beaucoup d'argent. Souvent, les États affichent un 'déficit budgétaire' pour combler le fossé entre le montant total de leurs dépenses et le montant total de leurs recettes fiscales. Il leur faut donc emprunter de l'argent. Toutefois, lorsque ces déficits se creusent et que les États sont contraints d'émettre encore davantage d'obligations pour récolter de l'argent, cela exerce une pression à la hausse sur les taux.

Dans les prochaines années, les États devront emprunter davantage pour plusieurs raisons. Primo, du fait du vieillissement de la population, car des budgets plus considérables devront être affectés aux soins de santé et aux pensions. Secundo, les actuelles tensions géopolitiques obligent les pays à investir davantage dans leur sécurité et leur défense. Enfin, des investissements substantiels seront nécessaires pour lutter contre le changement climatique. Ces trois facteurs viennent se greffer à un contexte déjà caractérisé par des déficits publics récurrents.

3 Il est peu probable que l'inflation redevienne un jour aussi faible et stable qu'au cours des 35 années qui ont précédé la pandémie.

Une hausse de l'inflation a pour effet de faire augmenter le taux nominal, car les investisseurs exigent un rendement supérieur pour compenser l'inflation. C'est la raison pour laquelle les banques centrales se fixent pour objectif de maintenir l'inflation à un niveau bas (2% aux États-Unis et dans la zone

euro) et surtout d'assurer sa stabilité. Une inflation qui joue au yoyo crée de l'incertitude dans l'esprit des consommateurs, des entreprises et des pouvoirs publics. Lorsqu'un même produit coûtait 1.000 € le mois dernier, 950 € aujourd'hui et 1.200 € le mois prochain, il est difficile pour les consommateurs et les entreprises de faire des projections et de décider quand acheter.

Durant les années qui ont précédé la pandémie, l'inflation a été relativement stable. Elle a fait son grand retour en 2021. Et même, dans de nombreux pays tels que les États-Unis, au rythme le plus élevé depuis le début des années 80. Bien que l'inflation ralentisse depuis quelques mois, certains éléments donnent à penser qu'elle fluctuera davantage dans les prochaines décennies. La mondialisation est un des facteurs qui inhibe l'inflation depuis les années 80, mais cette tendance ralentit. Les chocs géopolitiques, qui se succèdent depuis plusieurs années, sont une autre raison. Ainsi, les prix de la nourriture et de l'énergie ont fortement augmenté suite à l'invasion de l'Ukraine.

4 La période de faibles taux post-2008 est la résultante de facteurs ponctuels, qui ne se reproduiront probablement plus.

Avant leur bond significatif de 2022, les taux d'intérêt ont évolué à un niveau historiquement bas pendant les années 2010. Cette situation est en grande partie une conséquence de la crise financière. Le chômage était au maximum, la demande était faible et il y avait peu de pressions inflationnistes.

Les banques centrales stimulaient en outre l'économie avec des taux planchers (parfois inférieurs à zéro) et en rachetant massivement des obligations. Des interventions similaires ont eu lieu après la pandémie de 2020. Cependant, la crise financière de 2008 et la pandémie de coronavirus ont été des chocs d'une ampleur inédite. En termes de baisse de la production, il s'agit des plus graves récessions aux États-Unis depuis plusieurs décennies. Dès lors, même si des récessions se manifestaient plus souvent dans les années à venir, il est peu probable que l'économie mondiale doive de nouveau encaisser deux uppercuts aussi sévères à intervalles si rapprochés.

En résumé

Lorsque les taux sont à un tournant, comme aujourd'hui, on peut avoir tendance à sous-estimer la 'permanence' de ce changement. Ainsi, après 2008, les marchés n'ont jamais imaginé que les taux resteraient aussi bas aussi longtemps. Plus récemment, les investisseurs ont sans doute trop hâtivement prédit un reflux des taux élevés actuels. En 2008, le monde était influencé par des facteurs uniques, tandis qu'il existe aujourd'hui différentes tendances qui pourraient exercer une pression à la hausse sur les taux à l'avenir. Quelle que soit leur évolution à court terme, les tendances à long terme suggèrent que les taux devraient rester à un niveau élevé. Et il n'y a donc que très peu de chances qu'ils reviennent aux niveaux planchers des années 2010. —

Les prévisions contenues dans le présent article sont fondées sur des suppositions, évaluations, avis subjectifs, analyses et modèles hypothétiques Deutsche Bank AG Succursale de Bruxelles, qui peuvent se révéler faux. Elles sont fournies exclusivement à titre d'illustration. Le présent article et les informations qu'il contient ne constituent en aucune manière un conseil en investissement.

**Votre patrimoine
est entre de
bonnes mains**



→ Tony Dejonghe (co-head Private Banking): “Si nous baissons le seuil d'accès, c'est en raison de la complexité croissante des patrimoines récents et de moyenne et grande envergure.”

Une planification patrimoniale adaptée à vous et à votre famille. L'expertise d'une banque internationale. Et surtout : du temps et de l'engagement pour protéger et faire fructifier votre patrimoine, d'une génération à l'autre. Telle est l'essence du Private Banking de Deutsche Bank. Il est désormais accessible à partir d'un capital de 500.000 euros.

1 Pourquoi Deutsche Bank abaisse-t-elle le seuil d'accès au service Private Banking ?

“Ces dernières années, nous avons remarqué que les clients disposant d'un certain capital n'ont pas seulement besoin de conseils sur leurs investissements et sur des questions financières pratiques, mais également sur la manière de protéger leur patrimoine en cas de changement de leur situation familiale, ou sur la meilleure façon d'organiser la transmission à leurs enfants”, explique Tony Dejonghe (co-head of Private Banking). “L'abaissement du seuil d'accès de 1.000.000 à 500.000 euros reflète non seulement l'évolution de ces attentes, mais résulte aussi de la complexité croissante des patrimoines récents, d'envergure moyenne. Ces dernières années, nous observons la percée de nombreux jeunes entrepreneurs, dont le patrimoine se développe rapidement. Ce profil de client recherche un encadrement professionnel pour protéger ce capital et le faire fructifier, et ce en tenant compte de leur situation spécifique, telle qu'une famille recomposée.”

2 Je dispose d'un capital important. Pourquoi opter pour le Private Banking plutôt que de gérer ce patrimoine par moi-même ?

Un Private Banker dispose du temps et de l'expertise voulus pour gérer avec professionnalisme l'ensemble du patrimoine d'un client. Les grands patrimoines se composent souvent d'actifs multiples et/ou complexes. Ils sont répartis en divers biens mobiliers et immobiliers, dont les détenteurs sont parfois différents. Dans ces patrimoines se trouvent aussi parfois une ou plusieurs sociétés. La gestion de ces actifs requiert un suivi attentif, sans négliger le long terme. En outre, les implications fiscales et successorales évoluent en permanence et peuvent avoir un impact considérable sur les décisions à prendre.

“La plupart de nos clients optent pour le Private Banking parce qu'ils souhaitent une totale tranquillité d'esprit dans ces différents domaines”, précise Vincent Verhulst (co-head of Private Banking). “Nous considérons que, si chaque client a son histoire, chaque patrimoine a également la sienne. La première chose à faire, pour un Private Banker, est donc de bien écouter. Il doit connaître votre situation sur le bout des doigts, afin de vous aider à atteindre vos objectifs et répondre à vos préoccupations. Avec votre aide, votre Private Banker cartographie la dynamique de votre patrimoine, en faisant appel si nécessaire à des experts dans d'autres domaines.”

Savoir écouter, c'est la qualité première de votre Private Banker. Il doit parfaitement vous connaître pour répondre à vos attentes et vous aider à atteindre vos objectifs

→

Vincent Verhulst (Co-Head Private Banking): ←
 “Au cours de votre vie, votre situation évolue à de multiples reprises. Lors de ces moments charnières, votre Private Banker est votre allié: il met toute son expérience au service de vos objectifs de vie.”

→ **3 En quoi le service Private Banking de Deutsche Bank est-il unique ?**

Premièrement, nous nous distinguons par notre implication et notre engagement. Chaque Private Banker au sein de Deutsche Bank ne sert qu'un nombre restreint de clients. C'est la garantie d'un service optimal et d'un suivi irréprochable. C'est grâce à ce contact personnalisé que le Private Banker peut nouer une relation approfondie avec son client, et lui offrir un service sur mesure. “Nos Private Bankers prennent le temps d'apprendre à vous connaître vraiment. Cette relation est indispensable pour pouvoir vous dispenser des conseils qui sont non seulement techniquement pertinents, mais qui sont aussi parfaitement adaptés à votre situation, vos attentes et vos objectifs”, poursuit Vincent Verhulst. “Au long d'une vie, votre situation personnelle évoluera à de multiples reprises. Votre Private Banker vous sera d'un précieux conseil lors de ces moments charnières : il vous impli-

quera dans l'analyse de votre situation, conservera une vue d'ensemble de votre patrimoine et de votre situation familiale, en disposant de la compétence et de l'expérience voulues pour vous accompagner dans toutes les phases importantes de votre existence.”

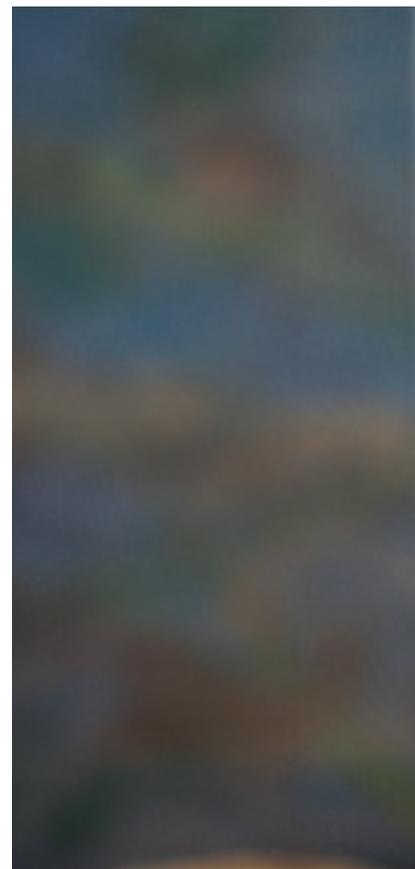
La seconde différence par rapport aux autres acteurs présents sur le marché belge, c'est notre expertise internationale. Deutsche Bank est active sur les marchés mon-

diaux depuis plus de 150 ans. Nos 900 analystes sont présents au cœur des grandes places financières des cinq continents et répondent aux attentes parfois complexes de nos clients dans le monde entier. “Ils suivent de près les évolutions économiques et les événements géopolitiques. C'est grâce à cette présence planétaire que nous sommes en mesure de rebondir sur les opportunités, mais aussi de gérer les risques en connaissance de cause”, souligne Tony Dejonghe. “Cette expertise se reflète dans nos services, dans la

Deutsche Bank est active sur les marchés mondiaux depuis plus de 150 ans. Nos 900 analystes sont présents au cœur des grandes places financières et répondent aux attentes parfois complexes de nos clients dans le monde entier.

composition du portefeuille de nos clients et dans notre communication. Tous nos Private Bankers ont en outre suivi le cursus de Financial Planning à l'Antwerp Management School, une formation conçue spécifiquement pour Deutsche Bank.”

La troisième différence réside dans nos solutions et nos services. Nous recourons depuis de nombreuses années à ce que nous appelons ‘l'architecture ouverte’. Cela signifie que, pour les investissements de nos clients, nous ne sommes pas limités aux produits de Deutsche Bank, mais nous avons aussi accès à des produits de qualité de dizaines d'autres institutions financières. Cette approche nous offre un maximum de garanties de transparence et d'objectivité. Nos clients en Private Banking ont le choix entre trois types de gestion : la gestion de leur portefeuille par eux-mêmes, par nos soins ou en concertation avec nous. Dans le deuxième cas – c'est la gestion discrétionnaire – vous nous confiez la gestion (d'une partie) de votre portefeuille, conformément à vos priorités et à la vision du groupe Deutsche Bank. Si vous optez pour la gestion conseil (la troisième option), une assistance vous est prodiguée via votre Private Banker. En optant pour la gestion-conseil avec un expert en investissement, vous disposez d'un copilote qui vous aide à composer votre portefeuille, puis à le gérer, tant proactivement que réactivement.





4 Comment faire pour garder le contrôle de votre patrimoine ?

Notre service Private Banking ne laisse rien au hasard. “La radiographie de votre patrimoine ne se fait pas sur un bout de papier qui disparaît dans un tiroir”, souligne Vincent Verhulst. “Tout au contraire, nous utilisons une plateforme digitale à laquelle vous avez accès, ainsi que votre Private Banker. Cette plateforme permet de centraliser vos documents importants ; de les archiver dans un coffre-fort et de les consulter en permanence ; de dresser un inventaire structuré de vos actifs (liquidités, investissements, immobilier, société(s), private equity, crédits, assurances vie, œuvres d’art, bijoux...) ; d’établir un organigramme détaillé de la famille ; d’inventorier vos donations... Elle permet aussi de simuler l’évolution de votre patrimoine et l’impact d’événements importants, tels que mariage, achat immobilier, donation, héritage, accès à la retraite, perception d’une assurance groupe...”

Pouvez-vous acheter dès cette année une seconde résidence à l’étranger, alors que vous avez arrêté de travailler l’année dernière ? De quelle somme pouvez-vous faire don aujourd’hui à vos enfants tout en disposant de rentrées suffisantes pour continuer à vivre confortablement ? Quel sera le montant de la ‘facture’ successorale que devront payer vos héritiers ? Nous vous apportons volontiers ces différents éclairages. Des éclairages qui vous permettent de prendre de meilleures décisions.

5 En quoi le service Private Banking diffère-t-il du service de Personal Banking et de Wealth Management ?

Que vous soyez client en Personal Banking, Private Banking ou en Wealth Management, nous vous réservons toujours un service de la plus haute qualité, des conseils avisés et un large éventail de solutions. C’est vrai pour les nouveaux investisseurs qui disposent d’un premier petit capital, comme pour les personnes qui possèdent un capital à investir de plus de 10 millions d’euros. La différence entre ces différents services réside essentiellement dans la complexité des actifs à gérer et dans la nécessité de personnaliser la gestion. Les grands patrimoines étant généralement plus complexes, les besoins et attentes sont différents et requièrent une approche plus spécialisée. Vous trouverez de plus amples informations sur nos solutions Wealth Management à la page suivante. —

Vous souhaitez davantage d’informations ? Ou convenir d’un rendez-vous ?

—
Consultez deutschebank.be/privatebanking ou appelez-nous au 02 551 60 30



La gestion de patrimoine haute couture

Le Wealth Management s'adresse à nos clients les plus fortunés, qui ont en général des problématiques plus complexes et qui requièrent un niveau plus important de sophistication et d'expertise. Gilles Staquet, le responsable du Wealth Management en Belgique, nous en dit plus sur ce service particulier.

Les clients Wealth Management chez Deutsche Bank sont généralement des entrepreneurs ou des familles industrielles qui continuent d'investir. "Le seuil d'accès au Wealth Management est de 2.5M EUR mais nous sommes généralement sur des patrimoines de 10M EUR et plus." commente Gilles Staquet. "La spécificité du Wealth Management réside dans la personnalisation. Nous proposons à nos clients des solutions sur mesure, parfaitement adaptées à leur situation et à leurs contraintes. Pour ce faire, le chargé de relation – typiquement un vétéran de la finance avec plus de 20 ans d'expérience – peut faire appel à toutes les ressources de la banque. Il peut aussi s'appuyer sur l'expertise de tous nos départements en Belgique et à l'étranger, tels que la banque d'investissement, la banque corporate ou DWS, notre asset manager."

Sphère privée et professionnelle

Cette connectivité internationale a beaucoup d'avantages : elle permet de servir le client en dehors de la Belgique, par exemple pour financer l'achat d'un bien immobilier en Espagne ou en Italie ; elle permet aussi de contacter, en quelques minutes, des experts à travers le monde et de recueillir leurs opinions sur une opportunité ou une difficulté. "Quand vous êtes actif dans plusieurs pays, tant pour votre sphère privée que professionnelle, il est important que votre banque le soit aussi. Le fait de pouvoir s'appuyer sur l'expertise de la banque d'investissement et de la banque d'affaires nous permet de répondre aux besoins privés et professionnels de nos clients. Autre différence marquante avec la plupart des banques belges locales : la taille de notre bilan et notre capacité de financement. Deutsche Bank utilise cette capacité avec prudence, mais nous avons la possibilité de prêter plusieurs centaines de millions d'EUR sur un projet si cela a du sens."

Un terrain fertile

Deutsche Bank est active depuis très longtemps en Wealth Management. "Nous sommes présents dans 98 pays du monde, via 79 agences. À l'origine, en 1870, Deutsche Bank a été créée pour aider les industriels allemands à exporter dans le monde entier. Ainsi, la troisième agence DB, après Hambourg et Brême, a été installée à Shanghai... Et c'était il y a plus de 150 ans ! Au fil des années, il est apparu nécessaire de développer un service dédié pour ces entrepreneurs qui avaient créé des patrimoines privés importants, et c'est ainsi qu'est né le Wealth Management, avec la vocation de les aider pour leurs besoins privés et professionnels.", conclut Gilles Staquet.

Un terrain fertile

La Belgique recèle aussi un grand potentiel dans ce segment de marché. "Notre pays a toujours offert un terrain fertile aux entrepreneurs de talent. La mission de Deutsche Bank consiste à les aider à réussir et à laisser une trace pour les générations suivantes. La Belgique a toujours été un berceau de l'esprit d'entreprise, que ce soit Ernest Solvay à l'époque, ou Odoo et Argenx plus récemment." —

Lorsque vous êtes actif dans plusieurs pays, tant sur le plan privé que via votre entreprise, il est utile que votre banque ait aussi une envergure internationale.

—



DB ESG Balanced SAA (EUR) Plus LC, un compartiment de la sicav
DWS Strategic, géré par DWS Investment S.A.

Investir. Et rester zen.

La patience est la vertu cardinale des investisseurs. Dans un monde où seuls les résultats immédiats semblent compter et où la vitesse prend le pas sur toute autre considération, il n'est pas simple de cultiver cette vertu. Comment composer de manière disciplinée un portefeuille vous permettant d'espérer un rendement potentiel attrayant ? Découvrez-le ci-dessous.

Une poudrière qui se réveille au Moyen-Orient, des économies européenne et chinoise en perte de vitesse, le conflit ukrainien qui s'éternise, une poignée de petites banques américaines en faillite, l'inflation qui refuse de revenir à un niveau acceptable, Donald Trump qui souhaite revenir à la Maison-Blanche... Si, en janvier, vous aviez su ce que les douze mois de 2023 réserveraient aux investisseurs, sans doute auriez-vous envisagé de vous défaire de vos actifs, et d'y revenir quand les orages seraient passés.

Après le recul de 2022, tout le monde s'attendait en effet à une année difficile pour le marché des actions et des obligations. La Fed et la BCE étaient loin d'en avoir fini avec leurs hausses de taux, à telle enseigne que tous les observateurs s'accordaient à prédire une récession. Même les investisseurs les plus optimistes ne pensaient pas terminer l'année 2023 mieux que dans un vert très pâle.

Un cœur comme épine dorsale

Heureusement, ces sombres anticipations ont été battues en brèche. Les bourses se sont remarquablement

comportées en 2023, malgré la volatilité élevée tout au long de l'année. En fait, l'excellente performance sur douze mois est surtout à mettre à l'actif de novembre et décembre. Parmi les enseignements de cette année, soulignons la nouvelle preuve de l'impossibilité de 'timer' les marchés. Les investisseurs qui ont botté en touche en cours d'année ont manqué un des plus impressionnants rallies de ces dernières années. Une nouvelle fois, mieux vaut rester investi sur le long terme que de tenter d'anticiper les évolutions du marché (voir pages 24 et 25).

Seul hic, le fait de 'rester investi' ne va pas sans stress. Tout investisseur cherche logiquement à obtenir du rendement, mais de préférence en conservant sa tranquillité d'esprit. Voilà pourquoi nous conseillons à nos clients d'articuler leur portefeuille sur la stratégie cœur-satellites. Le cœur est l'épine dorsale de votre portefeuille. La fonction première de cette partie de votre portefeuille est de générer un rendement correct, mais il a aussi une seconde utilité : résister aux

coups de vent passagers qui perturbent les marchés, tout en offrant une portance maximale lorsque les marchés sont bien orientés. Quant aux investissements satellites, leur vocation est d'apporter un surcroît de rendement et de diversification (pensez aux investissements thématiques tels que l'intelligence artificielle, la cybersécurité et les soins de santé).

Comment composer ce cœur ?

Il est essentiel de composer judicieusement votre cœur de portefeuille. Pourquoi ? Parce que 90% du rendement à long terme est déterminé par la répartition stratégique des actifs sous-jacents¹. Autrement dit, la répartition entre vos différentes classes d'actifs (actions, obligations, matières premières...) est beaucoup plus importante que le choix

La répartition entre vos différentes classes d'actifs est beaucoup plus importante que le choix de vos actifs spécifiques

de vos actifs spécifiques, ainsi que votre 'timing' d'entrée et de sortie.

Outre la répartition stratégique des classes d'actifs, le cœur de votre portefeuille doit aussi résister aux tempêtes. Une technique éprouvée consiste à diversifier aussi vos actifs au sein de chaque classe, par exemple entre différents secteurs, zones géographiques et types d'investissement (valeur, croissance, dividende...). Cette approche

permet de lisser la volatilité et d'accroître vos chances d'obtenir un meilleur rendement. Seul problème, les investisseurs sont humains, et les humains sont parfois guidés par leurs émotions. Lorsque la bourse dévisse de 7%, il est légitime de vouloir vendre. L'inverse est également vrai : quand la bourse bondit de 7%, c'est sûrement le moment d'acheter, se dit-on. Pour préserver sa tranquillité d'esprit dans des périodes de fortes fluctuations, il existe une technique qui a pour but de limiter le risque baissier. Un peu comme un airbag qui amortit le choc en cas d'accident.

DB ESG Balanced SAA (EUR) Plus LC

DB ESG Balanced SAA (EUR) Plus LC est un compartiment du fonds² DWS Strategic et peut constituer une solution pour le cœur de votre portefeuille. Le gestionnaire de ce fonds recourt à l'allocation stratégique des actifs pour composer et gérer ce compartiment. L'exposition à des investissements liés à des actions peut varier entre 30 et 80%.

Pour prendre ses décisions d'investissement, le gestionnaire se fonde sur les prévisions à long terme du Chief Investment Office du groupe Deutsche Bank. Cette cellule centralisée est composée de professionnels des investissements, qui suivent très attentivement les évolutions macroéconomiques et les marchés financiers mondiaux. Ces experts en distillent des visions et conseils qui sont utilisés par le gestionnaire pour choisir l'allocation des actifs du compartiment. La composition du compartiment est basée sur leurs attentes pour les 10 prochaines années. Lorsque le contexte de marché est nor-

mal, le gestionnaire ajuste une fois par an l'allocation des actifs, toujours en fonction des perspectives à long terme.

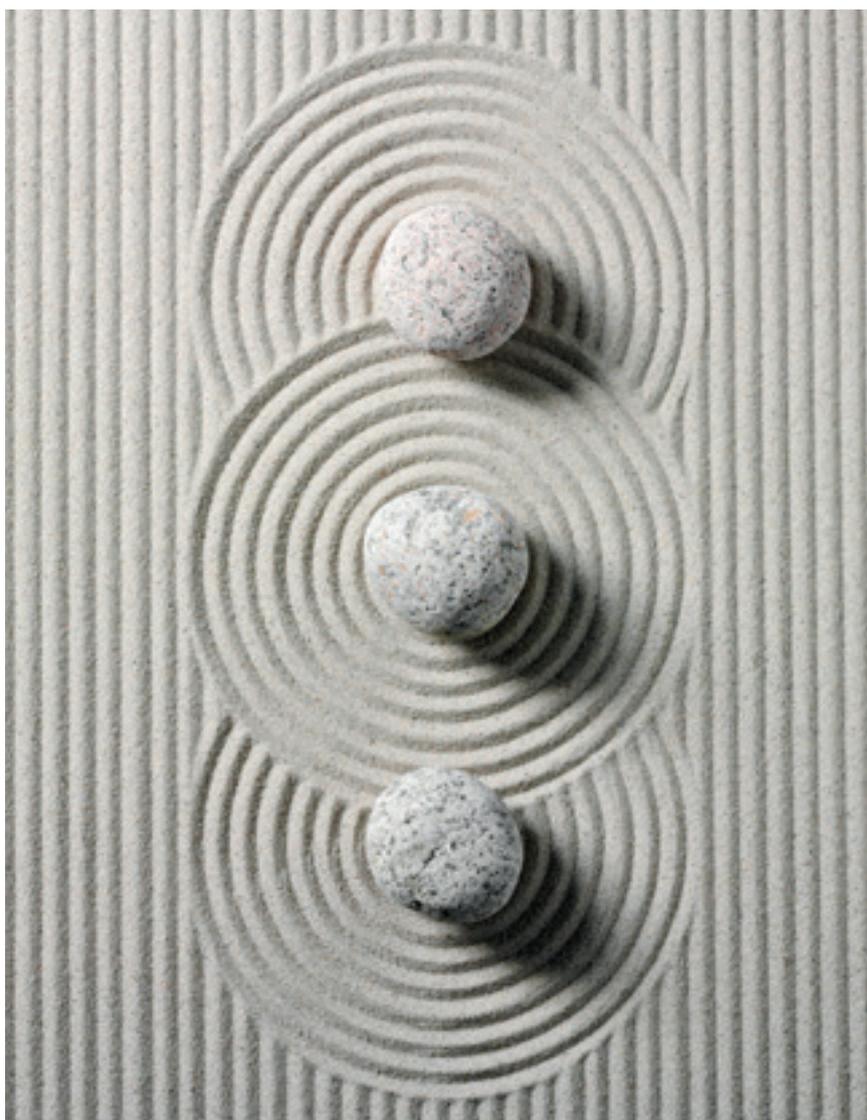
Un mécanisme contre les risques de baisse

DB ESG Balanced SAA (EUR) Plus LC intègre un mécanisme visant à contenir les risques de baisse dans certaines limites. Cette stratégie de couverture consiste à investir dans des dérivés financiers permettant de vendre certains actifs à un prix prédéfini, durant une certaine période. En cas de baisse des prix du marché, la valeur de ces instruments augmente, ce qui permet de compenser une partie des pertes potentielles des autres actifs du portefeuille. L'exposition à des actifs à risque peut en outre être renforcée, afin de profiter davantage des hausses des marchés. Cette technique de couver-

ture, appelée hedging³, s'accompagne potentiellement de frais. Bien que les gestionnaires mettent tout en œuvre pour atteindre l'objectif de limitation du risque de baisse sur base annuelle, la réalisation de cet objectif n'est pas garantie. Il est donc important de comprendre que ce mécanisme de couverture n'offre pas de garantie contre la perte, mais vise plutôt à limiter les pertes en cas de fort recul des cours (comme lors de la crise financière de 2008-2009 et la crise du Covid).

Un investissement diversifié et transparent

DB ESG Balanced SAA (EUR) Plus LC investit dans des ETF⁴ soigneusement choisis et efficaces en termes de coûts. Le recours aux ETF permet de diversifier le portefeuille et garantit un surcroît de clarté au reporting mensuel. Le





→ gestionnaire supervise en permanence la performance des ETF, via un processus actif. Cette stratégie peut donc être indiquée pour composer le cœur d'un portefeuille robuste, adapté au profil d'investisseur et à l'appétence au risque du titulaire. Via cette approche, l'investisseur vise une croissance potentielle du capital à long terme et recherche l'efficacité en termes de coûts, tout en bénéficiant d'un mécanisme qui s'efforce de limiter les pertes lors de fortes turbulences sur les marchés. DB ESG Balanced SAA (EUR) Plus LC applique une vision d'investissement stratégique à long terme, qui priorise le potentiel de croissance et la gestion des risques.

DB ESG Balanced SAA (EUR) Plus LC est un compartiment du fonds DWS Strategic. Vous envisagez une solution plus dynamique ou plus défensive (dans le respect de votre Financial ID) ? Demandez à votre Personal Banker ou votre Private Banker de vous conseiller. —

Toute décision d'investissement doit être basée sur le prospectus et sur le document 'Informations essentielles de l'Investisseur', et être conforme à votre Financial ID⁵.

DB ESG Balanced SAA (EUR) Plus LC, compartiment du Sicav DWS Strategic, géré par DWS Investment S.A.

Politique et objectifs d'investissement

Le fonds est géré de façon active. Le fonds n'est pas géré par rapport à un indice de référence. Le fonds promeut des caractéristiques environnementales et sociales et est soumis aux exigences de publication d'un produit financier conformément à l'article 8 (1) du Règlement (UE) 2019/2088 sur la publication d'informations en matière de durabilité dans le secteur des services financiers. De plus amples informations ESG sont disponibles dans le prospectus de vente et sur le site Internet de DWS. L'objectif de placement du fonds est d'obtenir une plus-value du capital à moyen et long termes, mais également de protéger le fonds contre les pertes en capital supérieures à 18 % sur une base annualisée. Pour atteindre l'objectif de placement, le fonds recherchera l'exposition à trois portefeuilles d'actifs de base diversifiés : un portefeuille à revenu fixe, un portefeuille de participations en capital et un portefeuille alternatif. Les placements du fonds seront affectés aux portefeuilles dans les proportions déterminées à la discrétion du gestionnaire de placements, DWS Investment GmbH, sur la base des avis du conseiller en placements, la division Gestion de patrimoine de Deutsche Bank AG. Pour conseiller le gestionnaire de placements, le conseiller en placements adopte une approche stratégique de la répartition en portefeuilles, en prenant en compte le rendement, la volatilité et la corrélation attendus pour chaque portefeuille. L'objectif du conseiller en placements est de suggérer une répartition qui offre une opportunité de plus-value du capital à moyen et long termes. La plage de répartitions attendue pour un portefeuille 'équilibré' est la suivante : a) Portefeuille à revenu fixe : jusqu'à 70 %; b) Portefeuille d'actions : 30-80% ; et c) Portefeuille alternatif : 0-15 %. Le fonds aura également pour objectif de pondérer chacun des portefeuilles en fonction de l'exposition aux actifs de la zone euro, de telle sorte qu'il soit centré sur les valeurs européennes. En plus de l'allocation aux portefeuilles, le gérant du compartiment cherchera à mettre en oeuvre une stratégie sur la base des recommandations du conseiller en placements visant à préserver le capital en limitant la baisse de la valeur des actifs du fonds à 18 % maximum sur une base annualisée (la stratégie de réduction des risques). La stratégie de réduction des risques vise à limiter la perte potentielle du fonds au cours d'une période de 12 mois sur une base continue. La stratégie de réduction des risques implique d'effectuer des placements dans des instruments financiers dérivés. L'exposition aux portefeuilles sera principalement obtenue par le biais de placements dans un ou plusieurs fonds négociés en bourse (ETF) ou autres fonds de placement collectifs, ou encore, dans le cas d'expositions à une seule matière première, par le biais de titres de créance liés à la performance de cette matière première, comme des notes ou certificats cotés en bourse. Plutôt que d'investir dans un fonds indiciel coté, le gestionnaire de placements peut s'exposer à un indice financier en utilisant des instruments financiers dérivés. Lors de la sélection des investissements adaptés, les aspects environnementaux et sociaux, ainsi que les principes de bonne gouvernance (critères ESG) sont pris en compte. Ces aspects revêtent une grande importance dans la stratégie d'investissement. Le rendement du produit découle de la valeur liquidative calculée quotidiennement et du montant de la distribution éventuelle. La devise du compartiment est EUR. Les revenus et plus-values ne sont pas distribués, ils sont réinvestis dans le fonds. Ce fond est un compartiment de DWS Strategic pour lequel le prospectus de vente et les rapports réguliers sont établis globalement. Les actifs et les engagements de chaque compartiment sont séparés en vertu de la loi. En conséquence, les actifs d'un compartiment ne sont pas disponibles en cas de réclamations ou d'insolvabilité d'un autre compartiment. D'autres classes d'actions peuvent être disponibles pour ce fonds. Veuillez consulter la rubrique correspondante du prospectus de vente pour plus de détails. Il est possible d'échanger dans de nombreux cas les actions par des actions d'une autre classe d'actions du même compartiment ou d'un autre compartiment de la SICAV DWS

¹ Voir notamment Gary P. Brinson, L. Randolph Hood and Gilbert L. Beebower: Determinants of Portfolio Performance: Financial Analysts Journal, January-February 1995. ² Un 'fonds' est l'appellation commune pour désigner un organisme de placement collectif (OPC), qui peut exister sous le statut d'OPCVM (UCITS) ou d'OPCA (non-UCITS), et qui peut avoir diverses formes juridiques (Sicav, FCP, etc). Un OPC peut se composer de compartiments. Les fonds sont exposés à des risques. Leur valeur peut évoluer à la hausse comme à la baisse et il est possible que les investisseurs ne récupèrent pas le montant de leur investissement. ³ Le hedging recourt à des contrats mutuels qui empruntent leur valeur économique à la valeur réelle d'un benchmark de marché. Le benchmark est appelé 'valeur sous-jacente'. Les valeurs sous-jacentes peuvent être des titres, des ratios financiers ou des matières premières. En fonction des principales obligations de performance définies dans le contrat, on fait la distinction entre les transactions à durée fixe, les transactions optionnelles et les transactions swap. ⁴ Un ETF (Exchange Traded Fund), aussi appelé 'tracker', est un fonds coté sur un marché boursier, ce qui permet de l'acheter et de le vendre tout au long de la séance boursière, comme un titre coté. Les trackers ont pour objectif de répliquer le plus fidèlement possible l'évolution d'un indice boursier prédéfini. ⁵ De plus amples informations sont disponibles sur [deutschebank.be/financialid](https://www.deutschebank.be/financialid).

Strategic. Pour plus de détails, se reporter à la rubrique 'Échange des actions' du prospectus de vente. La banque dépositaire est State Street Bank International GmbH, Zweign. Luxembourg. Des informations plus détaillées sur ce fonds, telles que le prospectus ainsi que le dernier rapport annuel et semestriel, sont disponibles gratuitement en ligne à l'adresse www.dws.com/fundinformation. Ces documents sont disponibles en anglais ou en allemand. Les documents ainsi que d'autres informations (y compris les derniers cours des actions) sont disponibles gratuitement.

Investisseurs de détail visés

Le compartiment s'adresse aux investisseurs privés à moyen terme possédant une expérience / des connaissances de base et capables de supporter des moins-values. Il est possible d'utiliser le compartiment à des fins d'accumulation de capital. La politique d'investissement mentionnée ci-dessus est issue du KID. Ni le rendement ni le capital ne sont garantis ou protégés. Le gestionnaire peut cesser la commercialisation du compartiment en Belgique.

Les produits d'investissement peuvent évoluer à la hausse ou à la baisse et les investisseurs peuvent ne pas récupérer le montant de leur investissement. Vous trouverez une description détaillée des risques dans le Document d'Informations Clés et le prospectus disponibles sur le site web deutschebank.be. **Risque de crédit** : Risque de dégradation de la qualité du crédit ou risque de défaut d'un émetteur pouvant impacter négativement le prix des actifs en portefeuille. **Risque de liquidité** : Difficulté de valorisation ou de cession de titres au moment désiré. **Risque de contrepartie** : Incapacité ou refus d'une contrepartie à honorer ses obligations. **Risques liés à l'utilisation de dérivés** : en raison de leur effet de levier, ces instruments peuvent accroître la sensibilité du portefeuille aux fluctuations du marché. **Risque de change** : Fluctuations des taux de change ou de la réglementation de contrôle des changes. **Risque actions** : Les actions sont, en général, plus volatiles que les obligations. Les cours des actions fluctuent en fonction de plusieurs facteurs, dont notamment des informations d'ordre général, économique, sectoriel ou relatives à la société. **Risque des marchés émergents** : Risques politique, juridique, de contrepartie, et opérationnel accrus pour les marchés émergents. **Risque de durabilité** : Un risque en matière de durabilité est un événement ou une situation dans le domaine environnemental, social ou de la gouvernance qui, s'il survient, pourrait avoir une incidence négative importante, réelle ou potentielle, sur la performance de l'investissement.

Avant de souscrire, vous avez l'obligation de prendre connaissance du Document d'Informations Clés et du prospectus. Nous vous recommandons également de consulter les derniers rapports périodiques de la SICAV. Ces documents peuvent être consultés en néerlandais et en français sur deutschebank.be ou obtenus gratuitement dans les Advisory Centers de Deutsche Bank AG Succursale de Belgique, en tant que distributeur, et auprès du service financier du compartiment. Veuillez trouver plus d'informations dans le document **Résumé des Droits des Investisseurs**, également disponible sur <https://public.deutschebank.be/f2w/media-pdf/resume-droits-investisseurs.pdf>. Pour des réclamations éventuelles, le client peut s'adresser au service Client Solutions de la Banque (adresse : Deutsche Bank Client Solutions, Avenue Marnix 13-15, 1000 Bruxelles ; Tél. : + 32 2 551 99 35 ; E-mail : service.clients@db.com). Dans l'hypothèse où le traitement de la réclamation tel que visé ci-dessus serait insuffisant pour le client, celui-ci peut prendre contact avec l'Ombudsman - Adresse : Ombudsfins asbl, North Gate II, Boulevard du Roi Albert II 8, bte 2, B-1000 Bruxelles ; E-mail : ombudsman@ombudsfins.be ; Site web : www.ombudsfins.be

Données techniques

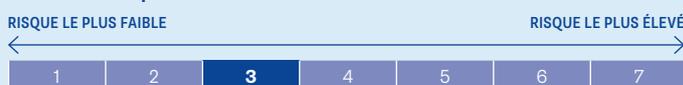
Données de base

Classe d'actions :	LC
Parts :	Capitalisation
Code ISIN :	LU2258443139
Nom du Sicav :	DWS Strategic
Devise :	EUR
Pays d'origine :	Luxembourg
Nationalité du gestionnaire :	Luxembourg
Souscription minimale :	25.000 EUR chez Deutsche Bank
Frais d'entrée :	Max. 4% (chez Deutsche Bank max. 1,5%)
Frais de sortie :	0%
Frais courants (y compris la commission de gestion) ¹ :	1,55% (1,49% de frais de gestion et autres frais administratifs ou opérationnels + 0,06% frais de transaction)
Swing pricing ² :	Applicable
Mécanisme anti-dilution ³ :	Pas applicable
La VNI peut être consultée sur le site :	www.fundinfo.com

Régime fiscale en Belgique⁴

Classe d'actions :	LC
Nature juridique :	Compartiment de Sicav en droit luxembourgeois
TOB à l'achat :	-
Taxe de bourse à la sortie :	1,32% (max 4.000 EUR)
Précompte mobilier sur dividende :	Pas d'application
Précompte mobilier en cas de rachat ⁴ :	30%

Indicateur de risque



L'indicateur de risque part de l'hypothèse que vous conservez le produit 5 années.

Le SRI (Summary Risk Indicator) donne une indication du risque lié à l'investissement dans le produit. Il permet d'apprécier le niveau de risque de ce produit par rapport à d'autres et il indique la probabilité que ce produit enregistre des pertes en cas de mouvements sur les marchés ou d'une impossibilité de la part du gestionnaire du fonds de vous payer. Il situe le risque sur une échelle de 1 (risque le plus faible) à 7 (risque le plus élevé). La catégorie la plus basse n'est pas synonyme d'investissement sans risque. L'indicateur synthétique de risque est basé sur la situation et les caractéristiques présentes du produit et pourrait ne pas constituer une indication fiable du profil de risque futur du produit. La catégorie de risque indiquée n'est pas garantie et peut changer avec le temps. Si la devise du produit n'est pas l'euro (EUR), veuillez faire attention au risque de change. Votre gain ou perte final dépendra donc aussi du taux de change entre les deux monnaies. Ce risque n'est pas pris en compte dans cet indicateur.

¹ Les frais courants n'incluent pas la rémunération liée à la performance et les frais de transaction. Les frais courants calculés sur la base du KID. Deutsche Bank AG Succursale de Bruxelles reçoit de la part du gestionnaire de l'OPC un pourcentage de l'indemnité de gestion de ce dernier et ce, sous la forme de rétrocessions. De façon générale ce pourcentage varie entre 50% et 60%. Plus de détails sont disponibles sur simple demande auprès de Deutsche Bank AG Succursale de Bruxelles.

² Le swing pricing désigne un processus par lequel la valeur nette d'inventaire (VNI) d'un fonds est ajustée pour refléter les coûts de transaction causés par les entrées et sorties dans ce fonds, à charge des investisseurs entrants et sortants. Le swing pricing peut être un mécanisme utile pour protéger les intérêts des investisseurs existants de l'impact négatif sur la valeur nette d'inventaire. Veuillez consulter le prospectus du fonds pour connaître les conditions exactes d'application.

³ Le gestionnaire peut appliquer un mécanisme anti-dilution aux investisseurs qui rejoignent ou quittent le fonds. Le prélèvement variable anti-dilution permet d'ajuster à la hausse (ou à la baisse) les droits d'entrée et de sortie et sont calculés sur la base du coût estimé de la négociation des investissements sous-jacents. Ce prélèvement de dilution est versé au fonds afin de réduire pour les investisseurs existants les coûts de restructuration du portefeuille.

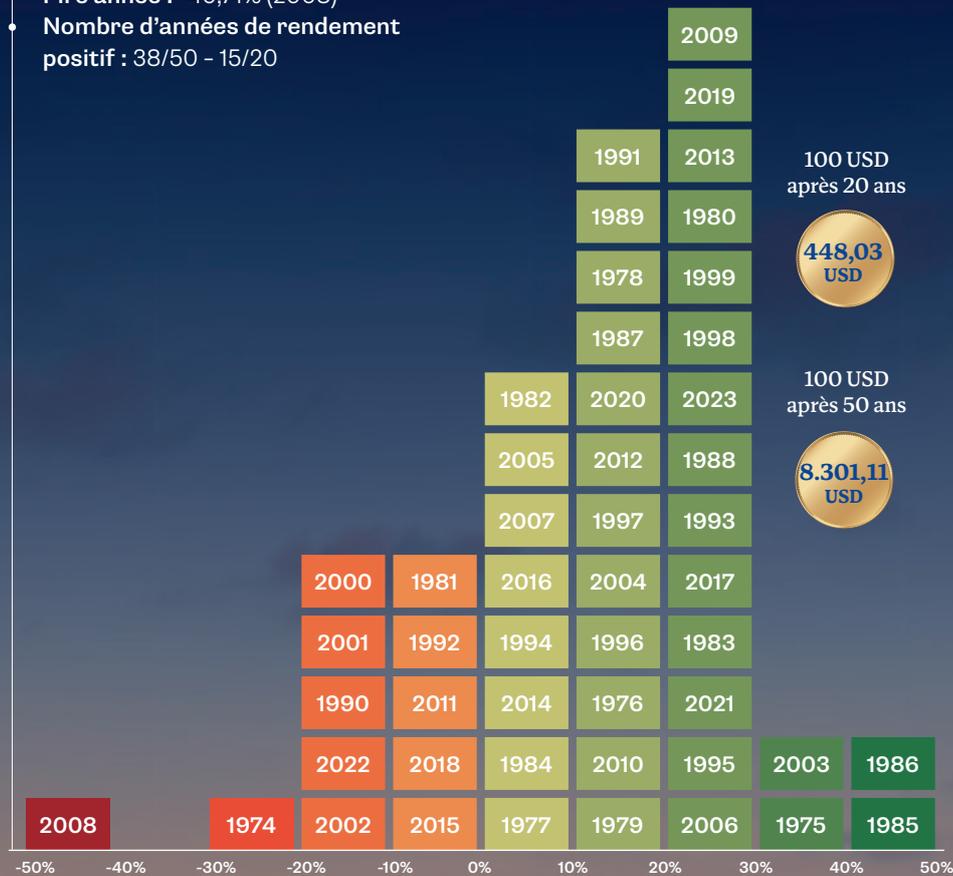
⁴ Traitement fiscal selon la législation en vigueur à la date de publication du présent article et en fonction de la situation fiscale individuelle de l'investisseur. Lors du rachat de parts de capitalisation et de distribution, l'investisseur individuel, personne physique et résident belge, peut être soumis à un précompte mobilier de 30 % sur les revenus (sous forme d'intérêts, de plus-values ou de moins-values) provenant directement ou indirectement des créances, si le fonds investit plus de 10 % de ses actifs en créances, comme le prévoit l'article 19bis du CIR 92. Ce document ne constitue pas un avis fiscal ou juridique.

Pourquoi est-il préférable de rester investi ?

Vendre vos actifs lorsque les bourses dévissent, voilà qui peut passer pour une bonne décision. Les données récoltées au cours de dizaines d'années d'évolution des marchés révèlent cependant qu'il est souvent préférable de conserver ses positions, plutôt que d'alterner les entrées et les sorties. Une réalité qui illustre les deux vertus cardinales du bon investisseur : la patience et la discipline.

MSCI World Total Return

- Meilleure année : +41,89% (1986)
- Pire année : -40,71% (2008)
- Nombre d'années de rendement positif : 38/50 - 15/20

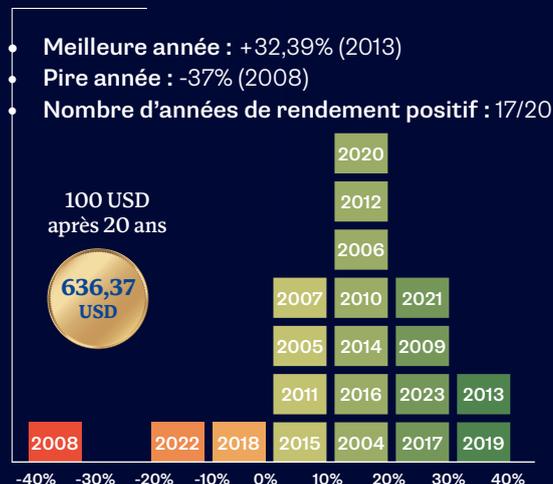


100 USD après 20 ans
448,03 USD

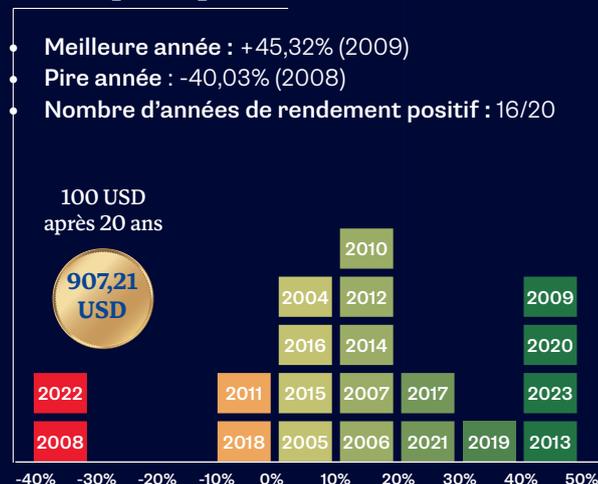
100 USD après 50 ans
8.301,11 USD

- Le **MSCI World Total Return** est un indice d'actions mondial qui mesure le rendement total (avec réinvestissement des dividendes) d'actions de 23 pays industrialisés, en USD.
- Le **S&P 500 Total Return** représente le rendement total (avec réinvestissement des dividendes) des 500 plus grandes entreprises cotées sur les bourses américaines, en USD.
- Le **Nasdaq Composite Total Return** reflète le rendement total (avec réinvestissement des dividendes) de toutes les actions cotées au Nasdaq, en USD, et est réputé pour mettre l'accent sur les valeurs technologiques.
- Le **Stoxx Europe 600 Total Return** est un indice d'actions européennes qui mesure le rendement total (avec réinvestissement des dividendes) de 600 grandes, moyennes et petites sociétés de différents pays européens, en EUR.
- Le **Nikkei 225 Total Return** est un indice qui représente le rendement total (avec réinvestissement des dividendes) des 225 plus grandes entreprises cotées au Tokyo Stock Exchange, en yens japonais.
- Le **SSE50 Total Return** est un indice qui mesure le rendement total des 50 plus grandes actions A (avec réinvestissement des dividendes) cotées au Shanghai Stock Exchange, en yuans chinois.

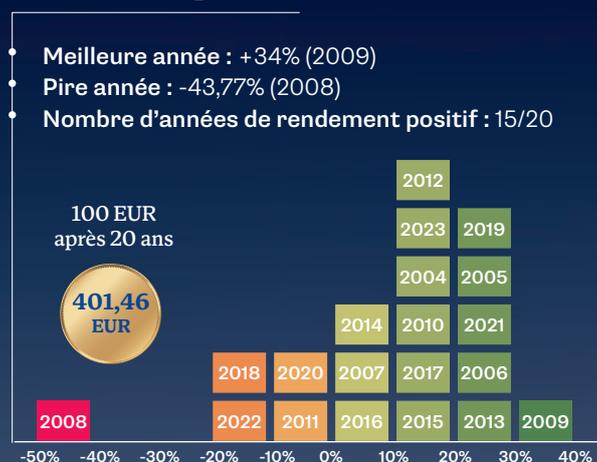
S&P 500 Total Return



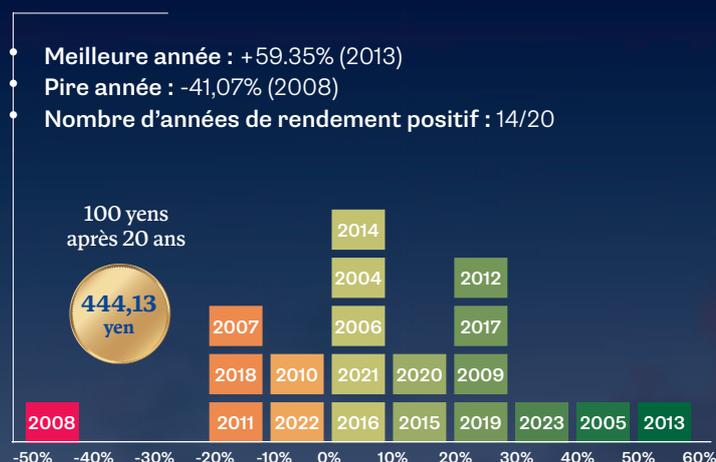
Nasdaq Composite Total Return



STOXX Europe 600 Total Return



Nikkei 225 Total Return



SSE50 Total Return



Source : Bloomberg Finance L.P. Les rendements du passé ne constituent pas une garantie de rendements futurs. Le présent article et les informations qu'il contient ne constituent en aucune manière un conseil en investissement. Les produits d'investissements sont sujets à risques. Ils peuvent évoluer à la hausse comme à la baisse et l'investisseur peut ne pas récupérer le montant de son investissement. Toute décision d'investissement doit être conforme au profil de l'investisseur (Financial ID).

→ *Leen Ponet et Lode Fastré:*
“Notre mission n’a pas changé:
venir en aide aux personnes
qui ne peuvent se déplacer
jusqu’à une pharmacie, ou qui
souhaitent davantage de choix.”



—
**Nous faisons la navette
10 fois par jour jusqu’à
l’entrepôt. On respectait
la loi, mais ce n’était pas
très efficace.**



Vision, audace et persévérance

Ou comment Farmaline est devenue la plus grande pharmacie online de Belgique

Lancer une pharmacie online à une époque où le shopping via internet était encore confidentiel, voilà un fameux défi. Un défi relevé avec succès par Lode Fastré et Leen Ponet en 2008. Avec succès, mais pas sans difficulté. Jadis et encore aujourd'hui.

Dans le living, un capharnaüm de boîtes empilées les unes sur les autres. Dans le fond du jardin, un conteneur.

Sur la table de la cuisine, un ordinateur portable. Dans ce paysage étrange, Leen et Lode s'affairent à glisser des tubes et flacons dans des enveloppes postales. Voilà à quoi ont ressemblé les premières années de farmaline.be : l'esprit d'entreprise dans le plus pur style romantique, conjugué au chaos de la vie quotidienne. Aujourd'hui – quinze ans plus tard – Farmaline est la plus grande pharmacie online de Belgique. L'enfant chéri de Leen Ponet (43 ans) et Lode Fastré (41 ans) a aussi étendu son terrain de jeu à l'étranger. Une croissance qui n'a pas été un long fleuve tranquille. Et qui ne l'est toujours pas.

Dans la zone grise

En 2008, Leen exploite une pharmacie à Genk avec son oncle et Lode est IT-manager. C'est lui qui a l'idée du webshop. "Pendant mes études, j'avais accumulé un petit bas de laine en concevant des sites internet", explique Lode, client chez Deutsche Bank depuis 2014. "Nos projets de pharmacie online ont pris forme en 2007-2008. Pour la Belgique, c'était une primeur. Seul hic, il n'existait pas encore de législation sur la vente de produits (para)pharmaceu-

tiques via internet. Ce cadre légal n'a vu le jour qu'en 2009, suite notamment à des actions en justice en Allemagne, qui ont été tranchées in fine par la Cour européenne de Justice. À l'époque, vendre des médicaments online, c'était pour le moins controversé. Certainement dans notre pays."

La fin des chasses gardées

Comme l'oncle de Leen ne voyait pas ce projet d'un très bon œil, le couple décide d'acheter une autre officine. À Tongres. Lancer une nouvelle pharmacie, il n'en était en effet pas question. Racheter une enseigne existante était la seule option. "En vertu de la loi de répartition, notre pays ne peut compter qu'un certain nombre de pharmacies par millier d'habitants. Aucun problème pour ouvrir un second magasin de chaussures à côté d'un premier, mais ce n'est pas possible pour une pharmacie", explique Leen. Elle touche là un point sensible. "Avant l'avènement des pharmacies online, chaque officine avait une zone de chalandise protégée. Une chasse gardée, en quelque sorte. Dans une région rurale, c'était même un quasi-monopole. Jusqu'en 2008, les pharmaciens ne connaissaient pas la concurrence."

Se réinventer

Le lancement par Lode & Leen de leur première pharmacie online en →

**REDCARE PHARMACY
EN CHIFFRES**

10 millions de clients
150.000 produits
2.300 collaborateurs

→ Belgique – et presque dans le monde – a donc suscité des réactions. De vives réactions. “Le monde belge de la pharmacie est plutôt conservateur. Tous les mois, nous recevions une nouvelle plainte. Des inspecteurs de tout bord se pressaient à notre porte. Nous avons même dû nous justifier devant le Conseil déontologique des Pharmaciens parce que nous diffusons une newsletter”, se souvient Lode.

“Tout changement génère de la résistance. Mais un tel feu de barrage...”, poursuit-il. “Malgré toutes ces embûches, nous n’avons jamais pensé à

abandonner. Notre mission est trop importante : servir les clients qui ne peuvent se déplacer jusqu’à une pharmacie ou qui souhaitent davantage de choix. Notre entreprise a bâti sa croissance sur la demande, tout simplement parce que les gens trouvent qu’il est plus simple et plus pratique d’acheter via internet. Plutôt que de résister au changement, mieux vaut se demander comment se réinventer.”

Allers-retours

Lode et Leen ont très vite compris que la Belgique ne serait pas leur principal marché. “Chez nous, le shopping online n’était pas encore très développé. Ce n’était pas le cas à l’étranger, où nous avons aussi la possibilité de faire de la publicité. Ici, tout le secteur scrutait la moindre de nos initiatives et les avocats ne cessaient de nous mettre en demeure. À un certain moment, nous avons géré jusqu’à 10 sites internet, en

plusieurs langues. C’est donc par nécessité que nous nous sommes concentrés sur les marchés étrangers”, explique Leen.

Croissance oblige, la gamme a rapidement atteint les 40.000 références, tandis que le manque de place se faisait cruellement sentir. “Les produits pharmaceutiques ne peuvent être stockés qu’à l’adresse de votre pharmacie. Au début, nous avons résolu ce problème en faisant installer un conteneur dans le jardin. Quelque temps plus tard, nous avons acheté un entrepôt à 5 kilomètres de là, pour y stocker les produits qu’il n’était pas obligatoire de conserver dans la pharmacie. Dix fois par jour, nous faisons l’aller-retour en camionnette pour préparer nos commandes. Légal, mais pas très efficace...”

Cap au nord

“Quand nous avons souhaité réaliser une nouvelle extension à Tongres,

**À bâtons rompus avec
Lode Fastré**

Comme chef d’entreprise, quel est le meilleur conseil que l’on vous ait donné ?

Partager, c’est multiplier. On va plus loin quand on partage ses idées avec d’autres entrepreneurs, ses succès avec les équipes et ses opinions avec des personnes qui voient les choses autrement. Dans la vie, rien de tel que le partage.

Quel conseil donneriez-vous à un entrepreneur débutant ?

Dream big, start small. Il faut oser rêver, oser oser, et avoir de la persévérance.

Parvenez-vous aisément à prendre du recul par rapport à votre travail ?

Non, pas vraiment, même si nous travaillions jadis 7 jours sur 7 et maintenant ‘plus que’ 6 jours par semaine ! Mon portable ne me quitte jamais et il y a 15 ans que je n’ai pas activé mon ‘Out of Office’. Quand je ne fais rien pendant une semaine, je commence à stresser...

En famille, on parle toujours ‘business’ ?

Oui, 99% du temps. Mais Leen et moi sommes des victimes consentantes (*rires*).

Sur le plan professionnel, de quoi êtes-vous le plus fier ?

Des gentils messages que les clients adressent à nos collaborateurs. Nous prenons le temps d’écouter. Lire ou entendre la gratitude de personnes qui sont clouées au lit et auxquelles nous portons nos médicaments presque jusqu’à leur chevet, ça fait chaud au cœur.

Dans votre vie privée, la santé est aussi un thème important ?

Oui, plutôt. J’ai la chance d’être conseillé au quotidien par Leen, qui est non seulement pharmacienne diplômée, mais qui a aussi étudié la médecine orthomoléculaire (*ndlr : le traitement d’affections au moyen de conseils et suppléments alimentaires*). Elle ne s’est d’ailleurs pas arrêtée en si bon chemin, car elle termine actuellement un master en psycho-neuro-immunologie.

Quel a été le meilleur investissement de votre vie ?

Les 5.000 euros de capital initial avec lesquels j’ai créé Farmaline.

Et le plus mauvais ?

Un billet à gratter que j’ai acheté quand j’étais jeune. Une décision stupide, car on a très peu de chances de gagner.

À quoi dépensez-vous volontiers de l’argent ?

L’alimentation, qui doit être à la fois saine et savoureuse. Et les vacances.

Et quelles sont les dépenses que vous ne faites jamais ?

Ces 10 dernières années, je ne pense pas avoir mis les pieds dans un magasin de vêtements...

Quels conseils donnez-vous à vos enfants ?

Le bonheur, ce sont la famille, les amis et les expériences. Pas les choses matérielles.

les permis nous ont été refusés. Seule solution, mettre le cap au nord et implanter notre logistique dans le Limbourg néerlandais. Aux Pays-Bas, nous pouvions aussi plus facilement demander à nos collaborateurs de travailler le soir”, poursuit Lode. “À l’époque, Leen était membre de l’Association européenne des Pharmacies Online, où elle a rencontré les Allemands de Shop Apotheke, qui venaient de transférer leur logistique aux Pays-Bas. Ils nous ont proposé de nous racheter, mais nous avons estimé que c’était encore trop tôt. Ce n’est que plus tard, en 2016, que nous avons uni nos forces. Un moment idéalement choisi, car la charge de travail devenait trop lourde et notre vie privée commençait à en pâtir.”

Crème solaire, pommade anti-hémorroïdes ...

Une holding cotée en bourse (dénommée d’abord Shop Apotheke Europe, et aujourd’hui Redcare Pharmacy) a été créée pour chapeauter Farmaline et Shop Apotheke. En avril 2024, Lode deviendra CIO du groupe et siégera au conseil d’administration. Redcare Pharmacy compte aujourd’hui plus de 10 millions de clients actifs et propose 150.000 références. Le groupe emploie 2.300 personnes. En 2023, la holding a réalisé un chiffre d’affaires consolidé de 1,8 milliard d’euros. La logistique repose sur deux centres de distribution : le premier à Venlo (Pays-Bas, qui s’étend sur 5 hectares) et le second à Milan. En Belgique, une septantaine de personnes travaillent pour Farmaline. Parmi eux, plusieurs pharmaciens. “Chez Farmaline, les clients peuvent toujours demander conseil, comme dans une pharmacie physique, mais via internet ou par téléphone. Nous sommes une pharmacie, fondée et dirigée par des pharmaciens”, souligne Leen. “Les produits les plus vendus ? Cela dépend des saisons : le sirop pour la toux et la vitamine D en hiver, et les crèmes solaires et les médicaments antiallergiques en vente libre en été. Je citerais aussi les produits que l’on n’ose pas trop demander en pharmacie, comme les pommades anti-hémorroïdes et tout ce qui touche à la sexualité.”



Sur ordonnance aussi ?

Contrairement à ce qui se pratique dans plusieurs autres pays, le législateur belge n’autorise pas la vente via internet de médicaments sur ordonnance. “Sur farmaline.be, nous avons donc été contraints de mettre l’accent sur les produits de beauté et les compléments alimentaires. Par rapport à une pharmacie ‘normale’, nous sommes davantage dans le registre du bien-être. C’est aussi la raison pour laquelle nous sommes associés à un partenaire qui avait l’expérience de la vente online de médicaments sur ordonnance. Le ministre de la Santé de l’époque avait inscrit ce point à son programme, mais ce changement n’a jamais abouti”, déplore Lode.

Le secteur continue à prétendre que cette pratique n’est pas sûre, car le consommateur ne bénéficie d’aucun conseil. Ce type de vente est pourtant autorisé dans 12 pays européens, tels que l’Allemagne, le Royaume-Uni, la Suède ou les Pays-Bas. Si la sécurité

n’était pas garantie, pensez-vous vraiment que les autorités allemandes de la santé l’autoriseraient depuis plus de 20 ans ? Quand on observe par ailleurs que les personnes âgées vivent plus longtemps à leur domicile, et non dans des maisons de repos, il est quand même nécessaire de les approvisionner en médicaments, non ? Autre exemple, le covid. Pourquoi tant de personnes, souvent malades, ont-elles été obligées de faire la queue devant les pharmacies, alors qu’elles pouvaient aisément se faire livrer de la nourriture et tous les autres produits de consommation à domicile ?”

Dans l’attente d’un changement de législation, Lode et Leen poursuivent leur croissance, en continuant à miser sur l’innovation et sur le service à la clientèle. “Dans certains pays, nous livrons déjà le jour même et nous collaborons avec des pharmacies physiques, par exemple pour les livraisons d’urgence. À chaque fois que ce sera possible, nous transposerons ces success-stories sur d’autres marchés”, conclut Lode. —



DWS Invest Euro Corporate Bonds, géré par DWS Investment S.A.

From (sub)zero to hero



Votre investissement thématique, le voyez-vous dans l'IA, la transition énergétique ou le vieillissement ? Parfois, choisir peut être difficile, mais de temps en temps, c'est étonnamment simple. Certainement si vous recherchez un investissement qui offre un potentiel de rendement intéressant, mais qui est moins risqué que les actions.

Vous l'aurez compris, nous évoquons ici une classe d'actifs qui fait son grand retour : les obligations. C'est difficile à imaginer aujourd'hui, mais il y a deux ans à peine, le rendement de la plupart des obligations était proche de zéro. Aujourd'hui, le paysage a radicalement changé. Fini le temps où les pouvoirs publics parvenaient à lever des milliards d'euros auprès d'investisseurs disposés à payer de l'intérêt plutôt que d'en recevoir. Disparue, la parenthèse TINA – There Is No Alternative – qui ne vous laissait d'autre choix que d'investir en ac-

tions, malgré la haute volatilité et les risques inhérents à ces actifs.

Une perspective positive pour les obligations

Le CIO Office de Deutsche Bank prévoit une croissance économique mondiale modeste et une poursuite du recul progressif de l'inflation, ce qui est une bonne nouvelle pour les obligations.

Une croissance modérée de l'économie et une inflation qui diminue lentement créent un climat propice aux obligations. Dans un tel contexte, les banques centrales n'ont aucune raison de continuer à augmenter leurs taux directeurs (ce qui serait préjudiciable à cette classe d'actifs). L'inverse est beaucoup plus probable : dès cette année, les banques devraient commencer à réduire leurs taux, ce qui stimulera davantage les cours des obligations. La perspective d'une plus-value sur les cours est certes intéressante, mais ce n'est pas la seule raison d'investir aujourd'hui dans le segment obligataire. C'est surtout l'évolution du taux réel (= le taux après déduction de l'inflation) qui incite les investisseurs en obligations à se ré-



jouir. Après plusieurs années de disette, ce taux réel est à nouveau positif, voire très positif, dans tous les grands segments obligataires. Cela signifie que les investisseurs peuvent être convaincus d'investir en obligations rien qu'avec les revenus du taux réel, sans nécessairement espérer des hausses des cours suite à une rapide baisse potentielle des taux.

...mais les belles histoires ne sont pas éternelles

Le cycle des taux en zone euro semble approcher de son point de basculement. Ces derniers mois, l'économie européenne s'est ralentie. Les strictes conditions de financement et le resserrement du crédit pèsent sur le niveau d'activité économique. La faiblesse de la demande mondiale constitue un frein supplémentaire à la croissance des entreprises orientées vers l'exportation. Compte tenu du contexte économique difficile et de la baisse de l'inflation, la BCE (Banque centrale européenne) a cessé de relever ses principaux taux directeurs. Francfort devrait maintenir les taux à leur niveau

actuel pendant un certain temps, jusqu'à ce que la pression inflationniste diminue et que l'objectif d'inflation de 2% soit atteint. Tout indique cependant que les premières baisses des taux directeurs n'interviendront pas cette année. Plus vite les marchés anticiperont la baisse des taux, plus rapidement les rendements importants fondront comme neige au soleil. Voilà pourquoi il peut être opportun de saisir le (dernier ?) train obligataire. Pour quelles obligations opter ? Les entreprises sont souvent obligées de lever des capitaux frais pour financer leur croissance et leurs innovations. Pour ce faire, l'une des options consiste à émettre des obligations d'entreprise. En échange du capital apporté, les investisseurs perçoivent un coupon (un intérêt) pendant la durée de l'obligation. Ce n'est qu'à l'échéance que les entreprises remboursent le capital.

Selon Deutsche Bank, bien que le climat soit actuellement très favorable pour plusieurs types d'obligations, ce sont surtout les titres d'entreprises Investment Grade¹ libellés en euros qui offrent des perspectives intéressantes. En termes de risques/rendement, elles sont plus attrayantes que les obligations High Yield² (qui offrent davantage de rendement, mais sont plus risquées car leur qualité de crédit est moindre). Le risque est faible de voir les obligations d'entreprise être mises sous pression par une récession, tout simplement parce qu'une forte contraction économique est peu probable pour le moment.

DWS Invest Euro Corporate Bonds

Le fonds³ DWS Invest Euro Corporate Bonds représente une solution envisageable pour les investisseurs intéressés par les obligations Investment Grade. Ce fonds se concentre sur les obligations de qualité – avec au moins 90% de ses titres classés comme des obligations Investment Grade – en se livrant à une analyse approfondie pour identifier les meilleures opportunités. Pour ce faire, les gestionnaires du fonds bénéficient du soutien d'une équipe composée d'une cinquantaine de spécialistes du crédit, présents sur tous

Bien que le climat soit actuellement très favorable pour plusieurs types d'obligations, ce sont surtout les Investment Grade en euros qui offrent des perspectives intéressantes

→



→ Karsten Rosenkilde,
gestionnaire du fonds

→ les grands marchés financiers d'Europe, d'Asie et d'Amérique. Le processus de sélection comprend notamment une évaluation de la santé financière des émetteurs, des perspectives du marché et de l'évolution des taux.

Pour diversifier les risques, DWS Invest Euro Corporate Bonds investit dans des obligations européennes et non européennes (libellées en euros ou dans une autre devise, mais alors avec couverture contre le risque de change). De plus, le fonds peut allouer jusqu'à 10% de son portefeuille à des obligations d'entreprises notées en dessous de la catégorie Investment Grade. Cette marge de manœuvre permet au gestionnaire de saisir des opportunités qui se présentent dans ce segment, tout en maintenant le profil de risque global du fonds à un niveau acceptable.

Les investisseurs profitent en outre des économies d'échelle inhérentes à un fonds. En investissant dans un fonds, ils bénéficient de frais de transaction réduits et d'un plus large univers d'investissement que s'ils optaient pour l'achat individuel d'obligations. Bien qu'un fonds répartisse le risque de crédit entre plusieurs émetteurs, il n'offre aucun droit ni garantie de remboursement, et il n'a pas d'échéance. À la suite de la hausse considérable des taux dans la zone euro, le rendement réel des obligations Investment Grade en euros se situe actuellement à un niveau très élevé¹, souligne Karsten Rosenkilde, gestionnaire du fonds DWS Invest Euro Corporate Bonds. "En outre, nos perspectives pour les obligations d'entreprise en euros restent très favorables. Les entreprises affichent en général de bons bilans et les ratios d'endettement restent relativement faibles." —

- *Toute décision d'investissement doit être basée sur le prospectus et sur le document 'd'informations Clés', et être conforme à votre Financial ID.⁴*
- *Le présent article a été rédigé par Deutsche Bank AG Succursale de Bruxelles et est cofinancé par le gestionnaire du fonds présenté.*

¹ Les obligations 'Investment Grade' sont des obligations provenant d'émetteurs dont la situation financière est considérée comme robuste. Elles ont une notation allant de AAA à BBB- chez Standard & Poor's, ou une notation équivalente chez Moody's ou Fitch. Plus la notation est élevée, plus la probabilité que l'investisseur soit remboursé par l'émetteur à l'échéance finale (sauf en cas de faillite) est grande.

² Les obligations 'Non-Investment Grade' (High Yield) sont des obligations provenant d'émetteurs dont la situation financière est considérée comme beaucoup plus risquée. Elles ont une notation comprise entre BB+ et D chez Standard & Poor's, ou une notation équivalente chez Moody's ou Fitch. Comme le risque de défaut de paiement des émetteurs High Yield est sensiblement plus élevé, elles offrent un rendement potentiel plus élevé que les obligations 'Investment Grade'. ³ Le terme 'fonds' est l'appellation commune pour un Organisme de Placement collectif (OPC), qui peut exister sous le statut d'OPCVM (UCITS) ou d'OPCA (non-UCITS), et prendre diverses formes juridiques (SICAV, FCP etc.). Un OPC peut comporter des compartiments. Les fonds sont sujets à risques. Ils peuvent évoluer à la hausse comme à la baisse et les investisseurs peuvent ne pas récupérer le montant de leur investissement. ⁴ À cet égard, davantage d'informations sont disponibles sur [deutschebank.be/financialid](https://www.deutschebank.be/financialid)

DWS Invest Euro Corporate Bonds, géré par DWS Investment S.A.

Objectifs d'investissement

Le fonds est géré de façon active. Le fonds est géré par rapport à un indice de référence. Le fonds promeut des caractéristiques environnementales et sociales et est soumis aux exigences de publication d'un produit financier conformément à l'article 8(1) du Règlement (UE) 2019/2088 sur la publication d'informations en matière de durabilité dans le secteur des services financiers. De plus amples informations ESG sont disponibles dans le prospectus de vente et sur le site Internet de DWS. L'objectif de la politique de placement est d'obtenir une plus-value du capital supérieure à celle de l'indice de référence (iBoxx Euro Corporate). Pour ce faire, le fonds investit dans des obligations d'entreprise libellées en euro. De plus, le fonds investit dans des valeurs mobilières à taux fixe et variable. Le fonds utilise des dérivés à des fins d'investissement et de valeur garantie. Lors de la sélection des investissements, les aspects environnementaux et sociaux ainsi que les principes de bonne gouvernance (aspects ESG) sont pris en considération tout autant que la performance financière. La sélection des différents placements incombe à l'équipe de gestion du fonds. Le rendement du produit découle de la valeur liquidative calculée quotidiennement et du montant de la distribution éventuelle. La majorité des titres du fonds ou leurs émetteurs sont considérés comme des composants de l'indice de référence. L'équipe de gestion du fonds investira de façon discrétionnaire par ex. dans des actions, des secteurs ou des notations qui ne sont pas inclus dans l'indice de référence en vue de tirer profit d'opportunités d'investissement spécifiques. Le portefeuille ne doit pas nécessairement avoir une pondération similaire à celle de l'indice de référence. Le positionnement du compartiment peut différer de manière significative par rapport à son indice de référence (par exemple, en raison d'un positionnement hors de l'indice de référence ou du fait de sous-pondérations et surpondérations importantes) et la marge de manœuvre réelle est généralement relativement élevée. Un écart reflète généralement l'évaluation par le gérant du portefeuille d'un environnement de marché spécifique, ce qui peut conduire à un positionnement défensif et plus proche de l'indice de référence, ou plus actif et plus éloigné de l'indice de référence. Outre le fait que le fonds vise à surpasser les performances de l'indice de référence, la surperformance potentielle peut être limitée par le contexte du marché actuel (par ex. une volatilité moindre du marché) ou son positionnement réel par rapport à l'indice de référence. La devise du compartiment est EUR. Les revenus et plus-values ne sont pas distribués, ils sont réinvestis dans le fonds. Ce fond est un compartiment de DWS Invest pour lequel le prospectus de vente et les rapports réguliers sont établis globalement. Les actifs et les engagements de chaque compartiment sont séparés en vertu de la loi. En conséquence, les actifs d'un compartiment ne sont pas disponibles en cas de réclamations ou d'insolvabilité d'un autre compartiment. D'autres classes d'actions peuvent être disponibles pour ce fonds. Veuillez consulter la rubrique correspondante du prospectus de vente pour plus de détails. Il est possible d'échanger dans de nombreux cas les actions par des actions d'une autre classe d'actions du même compartiment ou d'un autre compartiment de la SICAV DWS Invest. Vous trouverez des détails à ce sujet dans la rubrique "Échange des actions" du prospectus de vente. La banque dépositaire est State Street Bank International GmbH, Zweign. Luxemburg. Des informations plus détaillées sur ce fonds, telles que le prospectus ainsi que le dernier rapport annuel et semestriel, sont disponibles gratuitement

en ligne à l'adresse www.dws.com/fundinformation/. Ces documents sont disponibles en anglais ou en allemand. Les documents ainsi que d'autres informations (y compris les derniers cours des actions) sont disponibles gratuitement.

La politique d'investissement mentionnée ci-dessus est issue du KID. Ni le rendement ni le capital ne sont garantis ou protégés.

Le gestionnaire peut cesser la commercialisation du compartiment en Belgique.

Les produits d'investissement peuvent évoluer à la hausse ou à la baisse et les investisseurs peuvent ne pas récupérer le montant de leur investissement. Vous trouverez une description détaillée des risques dans le Document d'Informations Clés et le prospectus disponibles sur le site web deutschebank.be. **Risque de crédit** : Risque de dégradation de la qualité du crédit ou risque de défaut d'un émetteur pouvant impacter négativement le prix des actifs en portefeuille. **Risque de liquidité** : Difficulté de valorisation ou de cession de titres au moment désiré. **Risque de contrepartie** : Incapacité ou refus d'une contrepartie à honorer ses obligations. **Risques liés à l'utilisation de dérivés** : en raison de leur effet de levier, ces instruments peuvent accroître la sensibilité du portefeuille aux fluctuations du marché. **Risque des marchés émergents** : Risques politique, juridique, de contrepartie, et opérationnel accrus pour les marchés émergents. **Risque de durabilité** : Un risque en matière de durabilité est un événement ou une situation dans le domaine environnemental, social ou de la gouvernance qui, s'il survient, pourrait avoir une incidence négative importante, réelle ou potentielle, sur la performance de l'investissement.

Avant de souscrire, vous avez l'obligation de prendre connaissance du Document d'Informations Clés et du prospectus. Nous vous recommandons également de consulter les derniers rapports périodiques de la SICAV. Ces documents peuvent être consultés en néerlandais et en français sur deutschebank.be ou obtenus gratuitement dans les Advisory Centers de Deutsche Bank AG Succursale de Belgique, en tant que distributeur, et auprès du service financier du compartiment.

Veillez trouver plus d'informations dans le document Résumé des Droits des Investisseurs, également disponible sur <https://public.deutschebank.be/f2w/media-pdf/resume-droits-investisseurs.pdf> Pour des réclamations éventuelles, le client peut s'adresser au service Client Solutions de la Banque (adresse : Deutsche Bank Client Solutions, Avenue Marnix 13-15, 1000 Bruxelles ; Tél. : + 32 2 551 99 35 ; E-mail : service.clients@db.com). Dans l'hypothèse où le traitement de la réclamation tel que visé ci-dessus serait insuffisant pour le client, celui-ci peut prendre contact avec l'Ombudsman - Adresse : Ombudsfin asbl, North Gate II, Boulevard du Roi Albert II 8, bte 2, B-1000 Bruxelles ; E-mail : ombudsman@ombudsfin.be ; Site web : www.ombudsfin.be

Données techniques

Données de base

Parts :	Capitalisation - Distribution
Code ISIN :	LU0300357554 - LU0441433728
Devise :	EUR
Pays d'origine :	Luxembourg
Nationalité du gestionnaire :	Luxembourg
Souscription minimale :	1 part chez Deutsche Bank
Frais d'entrée :	max. 3% (chez Deutsche Bank max. 1,5%)
Frais de sortie :	-
Frais courants (y compris la commission de gestion) ¹ :	1,25% (0,97% de frais de gestion et autres frais administratifs ou opérationnels + 0,28% frais de transaction)
Swing pricing ² :	Applicable (voire prospectus)
Mécanisme anti-dilution ³ :	Pas applicable
La VNI peut être consultée sur le site :	www.beama.be

Régime fiscale en Belgique⁴

Nature juridique :	Compartiment de Sicav en droit luxembourgeois
TOB à l'achat :	- / -
Taxe de bourse à la sortie :	1,32% (max 4000 euro) / -
Précompte mobilier sur dividende :	Pas d'application / 30%
Précompte mobilier en cas de rachat :	30% / 30%

Indicateur de risque



L'indicateur de risque part de l'hypothèse que vous conservez le produit 3 années. Le risque réel peut fortement varier si vous revendez cet actif peu de temps après l'avoir acquis. Vous courez le risque de ne pas récupérer votre mise initiale.

Le SRI (Summary Risk Indicator) donne une indication du risque lié à l'investissement dans le produit. Il permet d'apprécier le niveau de risque de ce produit par rapport à d'autres et il indique la probabilité que ce produit enregistre des pertes en cas de mouvements sur les marchés ou d'une impossibilité de la part du gestionnaire du fonds de vous payer. Il situe le risque sur une échelle de 1 (risque le plus faible) à 7 (risque le plus élevé). La catégorie la plus basse n'est pas synonyme d'investissement sans risque. L'indicateur synthétique de risque est basé sur la situation et les caractéristiques présentes du produit et pourrait ne pas constituer une indication fiable du profil de risque futur du produit. La catégorie de risque indiquée n'est pas garantie et peut changer avec le temps. Si la devise du produit n'est pas l'euro (EUR), veuillez faire attention au risque de change. Votre gain ou perte final dépendra donc aussi du taux de change entre les deux monnaies. Ce risque n'est pas pris en compte dans cet indicateur.

¹ Les frais courants n'incluent pas la rémunération liée à la performance et les frais de transaction. Les frais courants calculés sur la base du KID. Deutsche Bank AG Succursale de Bruxelles reçoit de la part du gestionnaire de l'OPC un pourcentage de l'indemnité de gestion de ce dernier et ce, sous la forme de rétrocessions. De façon générale ce pourcentage varie entre 50% et 60%. Plus de détails sont disponibles sur simple demande auprès de Deutsche Bank AG Succursale de Bruxelles.

² Le swing pricing désigne un processus par lequel la valeur nette d'inventaire (VNI) d'un fonds est ajustée pour refléter les coûts de transaction causés par les entrées et sorties dans ce fonds, à charge des investisseurs entrants et sortants. Le swing pricing peut être un mécanisme utile pour protéger les intérêts des investisseurs existants de l'impact négatif sur la valeur nette d'inventaire. Veuillez consulter le prospectus du fonds pour connaître les conditions exactes d'application.

³ Le gestionnaire peut appliquer un mécanisme anti-dilution aux investisseurs qui rejoignent ou quittent le fonds. Le prélèvement variable anti-dilution permet d'ajuster à la hausse (ou à la baisse) les droits d'entrée et de sortie et sont calculés sur la base du coût estimé de la négociation des investissements sous-jacents. Ce prélèvement de dilution est versé au fonds afin de réduire pour les investisseurs existants les coûts de restructuration du portefeuille.

⁴ Le traitement fiscal suit la législation en vigueur et dépend de la situation fiscale personnelle de l'investisseur. Lors du rachat de parts de fonds (parts de capitalisation ou de distribution), l'investisseur individuel (entendu ici comme une personne physique résidente belge soumise en Belgique à l'impôt des personnes physiques) peut être soumis à un précompte mobilier de 30% sur la composante intérêts de la plus-value réalisée, si le fonds investit plus de 10% de ses actifs en titres de créances (25% si achat des parts par l'investisseur avant le 1/1/2018), comme le prévoit l'article 19bis du CIR92. Ce document ne constitue ni un avis fiscal ni juridique.

Deutsche Bank embarque avec l'équipe allemande de SailGP

Deutsche Bank est récemment devenue le premier partenaire global de l'équipe allemande de SailGP. Dans cette compétition – que l'on qualifie souvent de 'Formule 1 de la voile' – il ne s'agit pas seulement d'être le plus rapide et le plus stratégique, car un trophée récompense aussi l'équipe ayant la plus petite empreinte écologique.





SailGP est une compétition de voile relativement neuve, qui met aux prises de gigantesques catamarans : les F50. Toutes les équipes sont dotées de bateaux parfaitement identiques : 15 mètres de long (50 pieds) et 24 mètres de hauteur de mât. Cette classe de catamarans est particulièrement spectaculaire, car ils atteignent des vitesses proches de 100 km/h et semblent voler sur la mer grâce à leurs foils.

Le championnat SailGP en est à sa 4^e saison et met aux prises 10 équipes de pays différents. Au programme, de multiples rendez-vous sur des plans d'eau emblématiques dans le monde entier : Saint-Tropez, New York, Abu Dhabi, Sydney... Chaque course se compose de plusieurs manches, qui s'étalent sur deux jours. Le premier jour comprend trois courses en flotte, tandis que les trois autres courses en flotte se déroulent le deuxième jour, avant que le vainqueur de l'épreuve ne soit couronné lors de la finale.

→



→ **Le plus rapide, mais pas seulement...**

Le championnat SailGP se distingue aussi par un classement hors du commun : l'*Impact League*. Ce classement ne récompense pas l'équipe la plus rapide, mais la plus écoresponsable. Sont pris en compte, l'empreinte et les efforts des équipes dans tous les domaines : transport, logement, consommation énergétique, déchets, diversité et inclusion, jusqu'à la nourriture

consommée à chacune des escales (locale, végétale, réduction des emballages...). Autre paramètre important, les efforts déployés par l'équipe pour encourager ses supporters à prévenir le changement climatique. SailGP s'est fixé pour ambition de fonctionner dès 2025 à 100% avec de l'énergie verte, tant sur l'eau qu'en dehors. Dans ce domaine, ce championnat fait donc figure de pionnier. Voilà sans doute pourquoi le programme *Climate Neutral Now*

des Nations Unies lui a déjà décerné à trois reprises sa médaille d'or.

Deutsche Bank, partenaire du F50 allemand

Deutsche Bank est fier d'associer son nom à l'équipe allemande de SailGP, en qualité de premier partenaire d'envergure mondiale. SailGP est une compétition extrêmement exigeante, tant à bord du bateau que sur terre. Elle impose à toutes les équipes non seule-



ment de disposer d'un équipage d'exception, mais aussi de faire preuve d'esprit d'entreprise et d'innovation, ainsi que d'une volonté permanente de reculer les limites et de réduire son impact. Deutsche Bank partage ces ambitions : agir plus éco-responsablement et soutenir les communautés au sein desquelles nous sommes actifs. Voilà pourquoi nous sommes fiers de soutenir une équipe et une discipline qui reflètent nos valeurs clés. —

À la rencontre de l'équipe allemande de SailGP



Le barreur : Erik Heil

Erik est chargé de définir le cap du catamaran et de communiquer ses décisions à l'équipage.



La stratégie : Kahena Kunze

Kahena prend place derrière le barreur. Elle surveille le vent sur le plan d'eau et les options tactiques prises par les autres concurrents, et assiste lors des manœuvres.



Le régleur de voile : Stuart Bithell

Sa mission consiste à régler les voiles pour transmettre un maximum de puissance au bateau, et la répartir de manière optimale. Stuart choisit la forme de la voile, ce qui détermine les performances et la vitesse du catamaran.



Le contrôleur de vol : James Wierzbowski

Sa tâche consiste à maintenir le bateau autant que possible hors de l'eau. En complicité avec le barreur et le régleur de voile, James veille à la vitesse et à la stabilité du F50.



Les mouliniers : Dan Morris, Jonathan Knottnerus-Meyer et Joe Sullivan

Les trois mouliniers sont affectés aux winchs, les treuils qui servent à régler la tension des voiles. Cette tâche requiert une excellente coordination avec le régleur de voile, afin de délivrer une puissance maximale.

Vous envisagez un don bancaire ? Voici les pièges à éviter

Le don bancaire est une manière très courante d'effectuer une donation indirecte. Cette technique permet en effet d'éviter les frais de notaire et les droits d'enregistrement. Si vous envisagez d'y recourir, sachez cependant qu'elle recèle quelques pièges qu'il faut éviter. Sans oublier l'administration fiscale, qui ajoute parfois son grain de sel.

Le don bancaire : petit rappel

En vertu de notre Code civil, les donations doivent toujours être notariées. Cette obligation entraîne non seulement des frais de notaire, mais aussi des droits de donation, puisque l'acte de donation notarié doit obligatoirement être enregistré. Les droits qui s'appliquent aux donations de biens mobiliers en ligne directe et entre époux sont de 3% en Région flamande et en Région de Bruxelles-Capitale et de 3,3% en Région wallonne.

Il existe des formes alternatives de donation, qui ne nécessitent pas d'acte notarié et dont l'enregistrement n'est pas non plus obligatoire. L'une de ces formes alternatives est la donation indirecte. Dans cet article, nous nous concentrerons exclusivement sur le don bancaire d'un portefeuille de titres.

Un acte juridique neutre et autonome

Pour qu'une donation indirecte soit valable, il faut un acte juridique auto-

nome et neutre qui opère un transfert de patrimoine définitif et immédiat. Par 'autonome', on entend que l'acte juridique doit avoir des caractéristiques formelles et intrinsèques propres. 'Neutre' signifie que l'acte juridique ne peut pas indiquer sa nature : à titre gratuit (sans contrepartie, comme une donation) ou à titre onéreux (avec contrepartie, comme un prêt ou une vente). Si cet acte juridique indique néanmoins qu'il s'agit d'une donation directe, il est nul et non avenu puisque les conditions de forme (donation notariée) n'ont pas été respectées. Du vivant du donateur, la nullité est absolue. Après le décès du donateur, cette nullité devient relative, c'est-à-dire que seuls les intéressés (tels que les héritiers) peuvent l'invoquer. Il est généralement admis qu'un virement bancaire constitue un acte juridique neutre et autonome.

Le pacte adjoint

Tout cela ne prouve pas encore que cet acte juridique neutre et autonome ait

été fait dans l'optique d'une donation. Habituellement, cette preuve est apportée par l'établissement d'un 'pacte adjoint'. Ce pacte adjoint est un document sous seing privé, signé par le donateur et le donataire. Par ce document, le donateur déclare explicitement que le virement bancaire a été effectué à titre de donation et que le donataire accepte explicitement la donation. En outre, le document mentionne souvent certaines charges, conditions et modalités liées au don bancaire (voir ci-dessous).

Pièges potentiels

Ceci amène immédiatement aux premiers pièges. Il arrive que le pacte adjoint soit rédigé au présent : "Par la présente, je te donne un portefeuille de titres...". Cela peut indiquer que c'est le document lui-même qui fait titre de la donation, c'est-à-dire qu'il y a effectivement une donation directe. Et comme les conditions de forme de l'acte notarié n'ont pas été respectées, cette





donation est donc en principe nulle. Il est donc impératif que le pacte adjoit fasse référence à un virement bancaire effectué dans le passé.

La question de savoir si le virement bancaire lui-même peut porter la communication 'donation' est étroitement liée à cette question. Cette mention compromet-elle la neutralité et donc la validité d'un don bancaire ? Une cer-

Il est absolument indispensable que le pacte adjoit fasse référence à un virement bancaire effectué antérieurement.

taine doctrine et une jurisprudence récente affirment que non. Néanmoins, par prudence, nous recommandons de ne pas indiquer la mention «donation» sur le virement bancaire. En effet, à notre connaissance, il n'y a pas encore

de jurisprudence de la Cour de cassation sur cette question.

Attention à certaines charges et modalités

Comme indiqué ci-dessus, un don bancaire peut être assorti de diverses charges, conditions et modalités, telles que l'interdiction de disposer ou la clause de retour conventionnel. Bien que ces clauses soient connues et très souvent associées à un don bancaire, elles peuvent receler des pièges qui doivent aussi être évités.

1. Interdiction de disposer

Lorsque des parents font un don bancaire de portefeuille de titres à leurs enfants, ils souhaitent parfois que ces derniers ne puissent pas vendre, donner ou mettre en gage le portefeuille, sauf s'ils y consentent. De cette manière, les parents conservent un certain contrôle.

Ce que l'on oublie parfois, c'est qu'une telle interdiction de disposer

va à l'encontre du principe général de libre circulation des biens et est en principe nulle. Attention, ce n'est pas la donation dans son ensemble qui est considérée comme nulle, mais seulement la clause elle-même. Toutefois, la jurisprudence et la doctrine admettent qu'une interdiction de disposer peut être valablement stipulée si elle n'est que temporaire et répond à un intérêt sérieux et légitime.

En ce qui concerne le caractère temporaire, une interdiction de disposer est en principe considérée comme valable si elle est liée à la durée de vie du donateur. Elle prend fin dès que le donateur décède. À l'inverse, si l'interdiction de disposer est liée à la vie du donataire, cette clause sera considérée comme nulle. Un intérêt sérieux et légitime est présent si, par exemple, le donateur a également stipulé une charge financière en sa faveur. Dans ce cas, le donateur a en effet intérêt à ce que le bien donné ne puisse pas être aliéné par le donataire, puisque les re-

→ venus de ce bien peuvent servir à payer la charge financière.

Par conséquent, si vous envisagez de faire un don bancaire à vos enfants et que vous souhaitez qu'ils ne puissent pas disposer des biens donnés de votre vivant, il est préférable d'assortir votre don bancaire d'une interdiction de disposition liée à votre vie et assortie d'une charge financière en votre faveur. Dans le cas contraire, l'interdiction de disposer pourrait être considérée comme non applicable.

2. Clause de retour conventionnel

Un don bancaire est souvent assorti d'une 'clause de retour conventionnel'. En vertu d'une telle clause, le don bancaire est fait 'sous la condition résolutoire du décès du donataire'. En d'autres termes, le don bancaire est ré-

solu si le donataire décède avant le donateur. Le bien donné revient alors en principe au donateur. Sur le plan fiscal, un tel retour est normalement exempt de droits de succession ou d'enregistrement. Mais attention, un nouveau piège fiscal est apparu récemment (voir ci-dessous).

La clause de retour conventionnel peut être utile pour de nombreuses raisons. Ainsi, le donateur peut souhaiter que les biens donnés ne reviennent pas aux héritiers du donataire dans l'hypothèse de son prédécès. Supposons que Jean envisage de faire un don bancaire à son amie Louise. Il pourrait ne pas vouloir qu'en cas de prédécès de Louise, les biens donnés reviennent à ses héritiers, avec lesquels Jean n'a aucune affinité. Jean préférerait que les biens donnés lui reviennent afin

qu'il puisse, par exemple, les donner à quelqu'un d'autre. Une clause de retour conventionnel permet de rencontrer ce souhait.

Motivations fiscales

Il peut également y avoir des raisons fiscales pour justifier une clause de retour conventionnel. Supposons que Marc envisage de faire un don bancaire à sa sœur Diane, célibataire et mère de deux enfants. Si Diane décède et que Marc n'a pas assorti sa donation d'une clause de retour conventionnel, les biens donnés reviendront en principe aux enfants de Diane. Cette succession est soumise aux droits de succession (dont le taux maximal est de 27% en Région flamande et de 30% en Région wallonne et en Région de Bruxelles-Capitale). En prévoyant une clause de retour conventionnel, Marc peut s'assurer que les biens donnés lui reviendront, en principe sans droits de succession ou d'enregistrement. Marc est alors libre de redonner les biens restitués aux enfants de Diane (à condition, bien sûr, que Marc soit capable ou qu'il existe un mandat extrajudiciaire permettant une telle donation) et ce, à des droits de donation forfaitaires beaucoup plus intéressants de 5,5% en Région wallonne, et de 7% en Régions flamande et de Bruxelles-Capitale.

Une clause de retour conventionnel peut également être stipulée à titre optionnel. Au décès du donateur, le donateur obtient alors le droit d'invoquer ou non la clause. Si le donateur décide d'invoquer la clause, cela entraîne la résolution de la donation.

Du changement au niveau civil

Jusqu'à récemment, le prédécès du donataire avait pour effet de résoudre la donation de plein droit et avec effet



rétroactif. Tout se passait comme si le transfert de propriété n'avait jamais eu lieu. Toutefois, le 1^{er} janvier 2023, la nouvelle mouture du droit des obligations est entrée en vigueur, entraînant une modification importante des dis-

Une interdiction de disposer n'est valable que si elle est temporaire et répond à un intérêt sérieux et légitime.

positions légales relatives à la condition résolutoire. Désormais, la réalisation de la condition résolutoire ne s'opère plus rétroactivement, mais seulement pour l'avenir. En effet, le législateur a trouvé assez artificiel de faire résoudre une donation rétroactivement et de prétendre ainsi que la donation était effacée depuis sa réalisation, d'où la modification législative.

Cette modification de la loi a donné quelques idées à l'administration fiscale flamande. Dans une position administrative récemment modifiée, l'administration fiscale flamande a exprimé son point de vue sur la clause de retour conventionnel, ce qui a des conséquences importantes. La position actuelle de cette administration est la suivante : si la donation prévoit une clause de retour conventionnel simple (c'est-à-dire non optionnelle), alors, lors du prédécès du donataire, les biens donnés reviennent automatiquement au donateur, sans que ce dernier doive exprimer une volonté particulière. Par conséquent, les biens donnés n'entrent pas dans la succession du donataire et

aucun droit de succession n'est dû sur ces biens. Sur ce point, la modification législative n'a rien changé.

Toutefois, si une clause de retour conventionnel optionnelle a été prévue dans la donation, un impact fiscal est possible depuis la modification de la loi, selon l'administration fiscale flamande. En cas de prédécès du donataire, le donateur a seulement le droit d'invoquer ou non le retour conventionnel. Si le donateur invoque le retour conventionnel, la condition résolutoire se réalise et la donation est

résolue. Toutefois, depuis la modification de la loi, cette résolution ne s'applique que pour l'avenir. L'administration flamande soutient ici que, puisque la résolution ne vaut désormais que pour l'avenir, les biens donnés ont bel et bien fait partie du patrimoine du donataire (du moins jusqu'au moment où le donateur a fait le choix d'invoquer le retour conventionnel). Dans ce cas, toujours selon l'administration fiscale flamande, les biens donnés devraient être soumis aux droits de succession.

Dérogation possible

Entre-temps, une certaine doctrine a déjà exprimé des critiques intéressantes à l'égard de ce point de vue, plutôt sévère, de l'administration fiscale flamande. Un des contre-arguments consiste à se demander si l'administration dispose d'un fondement légal afin de taxer effectivement les biens donnés aux droits de succession. Le dernier mot n'a pas encore été dit dans cette affaire...

Heureusement, l'article de loi modifié est de droit supplétif et les parties

au don bancaire peuvent s'en écarter. L'administration fiscale flamande le mentionne d'ailleurs explicitement dans sa position administrative. Dans le cas d'un don bancaire, il est donc tout à fait possible de stipuler explicitement que la condition résolutoire optionnelle a toujours un effet rétroactif, afin d'éviter le piège susmentionné.

L'administration fiscale compétente pour les régions Wallonne et de Bruxelles-Capitale ne s'est pas encore prononcée à ce sujet. Si vous résidez dans l'une de ces régions et que vous envisagez de faire une donation, il est prudent de prévoir explicitement l'effet rétroactif du retour conventionnel. En effet, il n'est jamais exclu qu'à l'avenir, l'administration fiscale de ces régions adopte une position similaire à celle de l'administration fiscale flamande.

Et qu'en est-il des dons bancaires assortis d'une clause de retour conventionnel optionnelle qui ont été effectués avant le 1^{er} janvier 2023 ? En principe, ils restent soumis aux anciennes dispositions : la condition résolutoire conserve donc son effet rétroactif, même si la condition ne se réalise qu'après le 1^{er} janvier 2023. —

Vous envisagez de faire un don bancaire ?

Utilisez un modèle de document validé ou faites-vous conseiller par un spécialiste en planification successorale.

With a little help from my friends



R2-D2? Robocop? Aujourd'hui, la robotique incarne une réalité plus palpable, plus opérationnelle et plus riche en possibilités que celle que la science-fiction imaginait autrefois. Des robots infatigables sur les chaînes de montage aux multiples aides ménagers, la robotique et l'automatisation se présentent comme deux technologies qui nous aident à relever les défis actuels. En améliorant la productivité, elles constituent une source essentielle de rendement. En parallèle, avec l'essor de l'IA, elles se positionnent de manière optimale afin d'offrir de nouvelles opportunités de croissance et d'investissement.

Des robots présents sur les chaînes d'assemblage, les chantiers, et même dans les blocs opératoires. Des exosquelettes qui permettent aux polytraumatisés de marcher à nouveau. Des aides-soignants automatisés au service des maisons de repos. Des taxis autonomes sillonnant les rues animées de San Francisco... Désormais, la robotique est omniprésente et s'impose dans presque tous les secteurs. Les robots s'acquittent de tâches salissantes, dangereuses et répétitives, tout en stimulant la productivité et la qualité des produits. Les humains font désormais appel à eux afin d'effectuer des missions autrefois complexes, et travaillent avec une efficacité et une précision accrue. Même chez nous, ils opèrent des merveilles, aspirant sous les tables, tondant le gazon ou aidant nos enfants à faire leurs devoirs.

Pourquoi investir dans la robotique ?

En 2022, quelque 545.000 robots industriels ont été installés (+254% par rapport à 2012), 158.000 robots de service (+690%) et plus de 4 millions de robots ménagers¹. Une progression qui semble inexorable. Les avancées de la science robotique font en effet passer les robots à la vitesse supérieure. Les progrès technologiques – qu'il s'agisse de l'intelligence artificielle ou des semiconducteurs qui sont de plus en plus puissants – insufflent une impulsion extraordinaire à la conception et à la diffusion de machines, de programmes et d'applications de dernière génération. La robotique progresse simultanément sur plusieurs fronts :

- **Automatisation** : robots industriels, smart factories, automatisation de processus opérationnels.
- **Technologies de support** : intelligence artificielle, analytics, semi-conducteurs, capteurs et autres composantes de l'automatisation.
- **Applications de service pour le grand public** : robots dans le secteur de la santé, de l'hôtellerie et de l'enseignement, hightech cobots conçus pour interagir avec les humains dans des espaces de travail partagés, robots ménagers et solutions smart home, véhicules autonomes ...

Le Chief Investment Office de Deutsche Bank place depuis plusieurs années l'innovation technologique en tête de liste des tendances d'investissements pour le long terme. La robotique, l'automatisation et l'intelligence artificielle s'inscrivent à 100% dans cette vision. Bien que les investisseurs doivent être conscients des effets secondaires de la digitalisation – à savoir leurs impacts politiques et sociaux (tels que les menaces pour la sécurité et la vie privée) – ces technologies peuvent potentiellement générer de précieuses solutions aux défis auxquels le monde de demain sera

confronté. L'un de ces défis est le vieillissement de la population. Plusieurs régions du monde se préparent à faire face à une profonde évolution démographique. Aujourd'hui, la proportion entre la population active (20-64 ans) et les seniors (65 ans et plus) dans le monde est de 100 pour 18. Si l'on en croit les projections démographiques des Nations Unies, elle sera de 100 pour 36,4² en 2070. Le vieillissement est surtout alarmant en Europe et en Amérique du Nord, où l'on prévoit qu'il y aura 56 seniors pour 100 actifs en 2070.

Face à ce défi, la robotique, l'automatisation et l'intelligence artificielle offrent des solutions cruciales. Elles sont source d'une considérable augmentation de la productivité et génèrent ainsi de la croissance et de la prospérité. Elles peuvent aussi contribuer à relancer la production dans nos pays, ainsi qu'à compenser la hausse des salaires dans les pays émergents. Par ricochet, elles accroissent la flexibilité et la personnalisation de la production, réduisent les délais de livraison et font baisser les coûts du transport et du stockage, ainsi que les émissions de CO₂. Dans les processus de production, les robots sont souvent beaucoup plus précis que les humains. Ils consomment

La technologie aide à relocaliser la production et à compenser la hausse des salaires.

- moins de matières premières, contribuant ainsi à une utilisation plus efficace et écoresponsable de l'énergie et des ressources.

Pictet-Robotics P EUR Pictet-Robotics

P EUR est un fonds³ qui investit essentiellement dans des actions d'entreprises qui contribuent ou profitent des avancées de la robotique ou des technologies connexes. Ce compartiment a été lancé en 2015.

Depuis ce lancement, la politique de ce compartiment consiste à investir dans les secteurs les plus florissants des dernières années : les semi-conducteurs et les logiciels qui intègrent l'intelligence artificielle. Ces secteurs ont été les grands gagnants de la récente vague d'investissement dans l'IA générative, une technologie qui donne à la robotique et à l'automatisation une impulsion et des opportunités de croissance nouvelles. "La puissance croissante de ces technologies permet aux entreprises d'accroître leur productivité, de réduire leurs coûts et de compenser la pénurie de main-d'œuvre. Voilà pourquoi nous sommes plus que jamais convaincus que, sur le long terme, la robotique et l'automatisation progresseront à un rythme supérieur à celui de l'économie en général. Cette progression offre d'attrayantes opportunités d'investissement, tant dans des entreprises qui fabriquent les robots que dans celles qui en livrent les composants, tels que les semi-conducteurs ou les logiciels", explique Peter Lingen, gestionnaire de fonds chez Pictet.

À plus court terme, les perspectives pourraient aussi être positives. "Les semi-conducteurs jouent un rôle clé dans la virtualisation de l'économie mondiale et profitent directement des investissements dans l'intelligence artificielle", poursuit-il. "Plusieurs sociétés dans lesquelles nous investissons conçoivent des semi-conducteurs qui optimisent tant les performances que les coûts. Compte tenu des actuels enjeux géopolitiques et de la volonté de diversifier les chaînes d'approvisionnement, nous nous attendons à assister à une montée en puissance de l'automatisation et des robots industriels. Enfin, nous continuons à croire fermement dans l'automatisation des processus opérationnels. Le chiffre d'affaires reste élevé, la demande est stable, et nous anticipons une poursuite de la croissance alimentée par une potentielle augmentation des budgets IT au cours de cette année."

Soyez actifs et actives : des paramètres quantitatifs et qualitatifs

La robotique est une intéressante source de diversification pour votre portefeuille. Face à un univers d'investissement potentiel de plus de 500 sociétés, il est bien sûr indispensable de faire le tri, car les risques peuvent être considérables. En outre, les évolutions se succèdent à un rythme accéléré dans le secteur de la technologie.

La gestion active fait dès lors la différence. "Le fonds investit dans les entreprises possédant le profil et le potentiel les plus intéressants. Nous les avons sélectionnées sur base de paramètres quantitatifs, mais surtout qualitatifs : liquidité de l'action, avantages concurrentiels, qualité du management ... À l'issue de cette sélection, il reste environ 40 actions. Pour suivre de près les évolutions du marché et être les premiers à détecter les opportunités nouvelles, notre équipe de gestionnaires participe tous les ans à une centaine de visites et présentations d'entreprises", souligne Peter Lingen. —

- *Toute décision d'investissement doit être basée sur le prospectus et sur le document Informations essentielles de l'Investisseur, et être conforme à votre Financial ID.⁴*
- *Le présent article a été rédigé par Deutsche Bank AG Succursale de Bruxelles et est cofinancé par le gestionnaire du fonds présent.*



¹ Source : International Federation of Robotics - ifr.org ² Source : population.un.org/dataportal ³ Un 'fonds' est l'appellation commune pour désigner un organisme de placement collectif (OPC), qui peut exister sous le statut d'OPCVM (UCITS) ou d'OPCA (non-UCITS), et qui peut avoir diverses formes juridiques (Sicav, FCP, etc). Un OPC peut se composer de compartiments. Les fonds sont exposés à des risques. Leur valeur peut évoluer à la hausse comme à la baisse et il est possible que les investisseurs ne récupèrent pas le montant de leur investissement. ⁴ De plus amples informations sont disponibles sur [deutschebank.be/financialid](https://www.deutschebank.be/financialid)

Pictet – Robotics P EUR, géré par Pictet Asset Management (Europe) SA

Politique et objectifs d'investissement

Objectifs : Augmenter la valeur de votre investissement tout en s'efforçant d'avoir un impact social positif. Indice de référence MSCI AC World (USD), un indice qui ne prend pas en considération les facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG). Utilisé pour la surveillance des risques, la composition du portefeuille, l'objectif de performance et la mesure de la performance. Actifs en portefeuille : Le Compartiment investit principalement dans les actions d'entreprises qui contribuent au développement de la robotique et des technologies auxiliaires ou qui en tirent un avantage. Le Compartiment peut investir dans le monde entier, y compris sur les marchés émergents et en Chine continentale. Dérivés et produits structurés : Le Compartiment peut utiliser des produits dérivés pour réduire différents risques (couverture) et à des fins d'optimisation de la gestion du portefeuille. Il peut utiliser des produits structurés pour s'assurer une exposition aux actifs en portefeuille. Devise du Compartiment : USD Processus d'investissement : Dans le cadre de la gestion active du Compartiment, le gestionnaire d'investissement utilise une combinaison d'analyse des marchés et d'analyse fondamentale des sociétés afin de sélectionner les titres dont il estime qu'ils offrent des perspectives de croissance favorables à un prix raisonnable. Le gestionnaire d'investissement considère les facteurs ESG comme un élément fondamental de sa stratégie et adopte une approche orientée qui vise à augmenter la pondération des titres présentant de faibles risques en matière de durabilité et/ou à réduire la pondération des titres qui présentent des risques élevés en matière de durabilité, dans le respect des pratiques de bonne gouvernance. Les activités ayant des incidences négatives sur la société ou l'environnement sont également évitées. Les droits de vote sont exercés de manière méthodique, et un engagement avec les sociétés est possible en vue d'exercer une influence positive sur leurs pratiques en matière d'ESG. Pour de plus amples informations, voir le cadre d'exclusion intégré à notre Politique d'Investissement Responsable (<https://am.pictet/-/media/pam/pam-common-gallery/pictet-asset-management/responsible-investment-policy.pdf>), catégorie de produits relevant de l'article 8 du SFDR. La composition du portefeuille n'est pas limitée par rapport à l'indice de référence, de sorte que la similitude des performances du Compartiment avec celle de l'indice de référence peut varier. La politique d'investissement mentionnée ci-dessus est issue du KID. Ni le rendement ni le capital ne sont garantis ou protégés. Le gestionnaire peut cesser la commercialisation du compartiment en Belgique.

Les produits d'investissement peuvent évoluer à la hausse ou à la baisse et les investisseurs peuvent ne pas récupérer le montant de leur investissement. Vous trouverez une description détaillée des risques dans le Document d'Informations Clés et le prospectus disponibles sur le site web deutschebank.be. **Risque de liquidité** : Difficulté de valorisation ou de cession de titres au moment désiré. **Risque de contrepartie** : Incapacité ou refus d'une contrepartie à honorer ses obligations. **Risque de change** : Fluctuations des taux de change ou de la réglementation de contrôle des changes. **Risque actions** : Les actions sont, en général, plus volatiles que les obligations. Les cours des actions fluctuent en fonction de plusieurs facteurs, dont notamment des informations d'ordre général, économique, sectoriel ou relatives à la société. **Risque de concentration** : Exposition concentrée à un pays ou secteur particulier. **Risque des marchés émergents** : Risques politique, juridique, de contrepartie, et opérationnel accrus pour les marchés émergents. **Risque de durabilité** : Un risque en matière de durabilité est un événement ou une situation dans le domaine environnemental, social ou de la gouvernance qui, s'il survient, pourrait avoir une incidence négative importante, réelle ou potentielle, sur la performance de l'investissement.

Avant de souscrire, vous avez l'obligation de prendre connaissance du Document d'Informations Clés et du prospectus. Nous vous recommandons également de consulter les derniers rapports périodiques de la SICAV. Ces documents peuvent être consultés en néerlandais et en français sur deutschebank.be ou obtenus gratuitement dans les Advisory Centers de Deutsche Bank AG Succursale de Belgique, en tant que distributeur, et auprès du service financier du compartiment. Veuillez trouver plus d'informations dans le document Résumé des Droits des Investisseurs, également disponible sur <https://public.deutschebank.be/f2w/media-pdf/resume-droits-investisseurs.pdf> Pour des réclamations éventuelles, le client peut s'adresser au service Client Solutions de la Banque (adresse : Deutsche Bank Client Solutions, Avenue Marnix 13-15, 1000 Bruxelles ; Tél. : + 32 2 551 99 35 ; E-mail : service.clients@db.com). Dans l'hypothèse où le traitement de la réclamation tel que visé ci-dessus serait insuffisant pour le client, celui-ci peut prendre contact avec l'Ombudsman - Adresse : Ombudsfm asbl, North Gate II, Boulevard du Roi Albert II 8, bte 2, B-1000 Bruxelles ; E-mail : ombudsman@ombudsfm.be ; Site web : www.ombudsfm.be

Données techniques

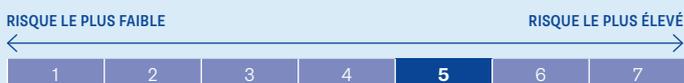
Données de base

Parts :	Capitalisation / Distribution
Code ISIN :	LU1279334210 / LU1279334301
Devise :	EUR
Pays d'origine :	Luxembourg
Nationalité du gestionnaire :	Luxembourg
Souscription minimale :	1 part chez Deutsche Bank
Frais d'entrée :	max. 5% (chez Deutsche Bank max. 1,5%)
Frais de sortie :	-
Frais courants (y compris la commission de gestion) ¹ :	2,03% (1,98% de frais de gestion et autres frais administratifs ou opérationnels + 0,05% frais de transaction)
Swing pricing ² :	Applicable (voir prospectus)
Mécanisme anti-dilution ³ :	Pas applicable
La VNI peut être consultée sur le site :	www.beama.be

Régime fiscale en Belgique⁴

Nature juridique :	Compartiment de Sicav en droit luxembourgeois
TOB à l'achat :	-
Taxe de bourse à la sortie :	1,32% (max 4000 euro) / -
Précompte mobilier sur dividende :	Pas d'application / 30%
Précompte mobilier en cas de rachat ⁴ :	30%

Indicateur de risque



L'indicateur de risque part de l'hypothèse que vous conservez le produit pendant 5 ans. Le risque réel peut fortement varier si vous revendez cet actif peu de temps après l'avoir acquis. Vous courez le risque de ne pas récupérer votre mise initiale.

Le SRI (Summary Risk Indicator) donne une indication du risque lié à l'investissement dans le produit. Il permet d'apprécier le niveau de risque de ce produit par rapport à d'autres et il indique la probabilité que ce produit enregistre des pertes en cas de mouvements sur les marchés ou d'une impossibilité de la part du gestionnaire du fonds de vous payer. Il situe le risque sur une échelle de 1 (risque le plus faible) à 7 (risque le plus élevé). La catégorie la plus basse n'est pas synonyme d'investissement sans risque. L'indicateur synthétique de risque est basé sur la situation et les caractéristiques présentes du produit et pourrait ne pas constituer une indication fiable du profil de risque futur du produit. La catégorie de risque indiquée n'est pas garantie et peut changer avec le temps. Si la devise du produit n'est pas l'euro (EUR), veuillez faire attention au risque de change. Votre gain ou perte final dépendra donc aussi du taux de change entre les deux monnaies. Ce risque n'est pas pris en compte dans cet indicateur.

¹ Les frais courants n'incluent pas la rémunération liée à la performance et les frais de transaction. Les frais courants calculés sur la base du KID. Deutsche Bank AG Succursale de Bruxelles reçoit de la part du gestionnaire de l'OPC un pourcentage de l'indemnité de gestion de ce dernier et ce, sous la forme de rétrocessions. De façon générale ce pourcentage varie entre 50% et 60%. Plus de détails sont disponibles sur simple demande auprès de Deutsche Bank AG Succursale de Bruxelles.

² Le swing pricing désigne un processus par lequel la valeur nette d'inventaire (VNI) d'un fonds est ajustée pour refléter les coûts de transaction causés par les entrées et sorties dans ce fonds, à charge des investisseurs entrants et sortants. Le swing pricing peut être un mécanisme utile pour protéger les intérêts des investisseurs existants de l'impact négatif sur la valeur nette d'inventaire. Veuillez consulter le prospectus du fonds pour connaître les conditions exactes d'application.

³ Le gestionnaire peut appliquer un mécanisme anti-dilution aux investisseurs qui rejoignent ou quittent le fonds. Le prélèvement variable anti-dilution permet d'ajuster à la hausse (ou à la baisse) les droits d'entrée et de sortie et sont calculés sur la base du coût estimé de la négociation des investissements sous-jacents. Ce prélèvement de dilution est versé au fonds afin de réduire pour les investisseurs existants les coûts de restructuration du portefeuille.

⁴ Traitement fiscal selon la législation en vigueur à la date de publication du présent article et en fonction de la situation fiscale individuelle de l'investisseur. Lors du rachat de parts de capitalisation et de distribution, l'investisseur individuel, personne physique et résident belge, peut être soumis à un précompte mobilier de 30 % sur les revenus (sous forme d'intérêts, de plus-values ou de moins-values) provenant directement ou indirectement des créances, si le fonds investit plus de 10 % de ses actifs en créances, comme le prévoit l'article 19bis du CIR 92. Ce document ne constitue pas un avis fiscal ou juridique.

Décès d'un proche : quelles sont les formalités à accomplir ?

La perte d'un proche est une épreuve douloureuse. Outre la tristesse et le deuil, de multiples formalités doivent être accomplies. Tour d'horizon.

Qui devez-vous informer du décès ?

- **Médecin.** Le médecin traitant ou le médecin de garde doit être informé afin d'établir un certificat de décès. Si le décès survient en environnement hospitalier, c'est le médecin de l'hôpital qui s'en charge.
- **Commune.** Deux adultes doivent faire une déclaration de décès auprès du service de l'État civil de la commune où la personne est décédée (qui n'est donc pas nécessairement sa commune de résidence). Dans la pratique, cette formalité est souvent accomplie par l'hôpital ou l'entreprise de pompes funèbres. La commune établit l'acte de décès et vous en délivre plusieurs extraits.
- **Entreprise de pompes funèbres**
- **Notaire.** Dans la plupart des cas, un notaire doit être désigné pour régler la succession du défunt. Si vous disposez d'un testament, vous devez remettre ce document au notaire. Dans la négative, le notaire cherchera à savoir s'il existe un testament authentique ou si un testament a été déposé auprès du Registre Central des Testaments.

Le notaire établira l'ordre de succession, informera les héritiers des conséquences de l'acceptation de la succession ou de la renonciation à celle-ci, répartira les biens en fonction des droits et des souhaits de

chaque héritier, et assistera les héritiers dans la préparation de la déclaration fiscale de succession.

Le notaire établit également un acte ou un certificat d'hérédité. Grâce à ce certificat, la banque peut remettre à chaque héritier ce qui lui revient.

- **Banques.** Si vous ne savez pas auprès de quelle(s) banque(s) le défunt possédait un compte, vous pouvez introduire une demande auprès de Febelfin. Cette demande peut aussi être faite par le biais d'un avocat ou d'un notaire. Il vous en coûtera 151,25 euros.
- **Employeur.** Informez-vous pour savoir si des rémunérations ou prestations sont encore dues. Le défunt peut aussi être assuré dans le cadre d'une assurance de groupe. Certains employeurs octroient une allocation spéciale à la famille proche et prennent en charge une partie des frais funéraires.
- **Office des Pensions.** Suite au décès du conjoint qui avait droit à une pension de retraite ou qui la percevait déjà, le conjoint survivant peut bénéficier d'une pension de survie.
- **Caisse d'assurance maladie et caisse d'allocations familiales.** Certaines caisses d'assurance maladie octroient une allocation à la personne qui supporte les frais funéraires. La déclaration du décès à la

caisse d'allocations familiales n'est obligatoire que si le défunt avait encore des enfants à charge. Dans ce cas, les allocations familiales sont généralement majorées.

- **Le propriétaire/locataire d'un bien immobilier.** Si le défunt était locataire d'un bien immobilier, ses droits et obligations sont en principe transférés à ses héritiers, sauf mention en sens contraire. Vous devez donc informer le propriétaire du bien du décès. C'est également le cas lorsque le défunt était propriétaire d'un bien mis en location. Le bail reste d'application.
- **Compagnies d'assurances et prestataires de services.** N'oubliez pas de résilier ou de transférer tous les contrats en cours : assurance auto, assurance habitation, téléphone, gaz, électricité, eau, internet, etc.
- **Direction pour l'Immatriculation des Véhicules (DIV).** Si le défunt était propriétaire d'un véhicule, vous devez en communiquer l'immatriculation à la DIV. Si vous désirez continuer à utiliser ce véhicule, vous devez prendre contact avec la compagnie qui l'assure.

Quels comptes bancaires sont bloqués ?

Dès qu'elles sont informées du décès, les banques bloquent tous les comptes et avoirs (y compris les mandats et comptes titres). Les comptes en question sont :

- les comptes au nom du défunt ;
- les comptes au nom du conjoint ;
- les comptes communs, au nom du défunt et/ou du conjoint et/ou de tiers.



Dans le cas de cohabitants légaux, seuls les comptes dont le défunt était (co)titulaire sont bloqués.

En bloquant les comptes, la banque protège les avoirs des héritiers. En effet, avant d'avoir reçu l'acte ou le certificat d'hérédité, les banques ne sont pas en mesure de déterminer si les avoirs du défunt font partie de la succession ou non.

Quels documents sont nécessaires pour débloquer les comptes ?

Pour débloquer les comptes, il faut soit un certificat d'hérédité établi par le receveur du bureau de sécurité juridique (gratuit), soit un acte ou un certificat d'hérédité établi par un notaire.

Dans certains cas, seul un notaire est habilité à délivrer un acte ou un certificat d'hérédité : en cas d'existence d'un testament, d'un contrat de mariage, d'une incapacité des héritiers (des mineurs d'âge, par exemple), etc. Ce certi-

ficat fait aussi mention des éventuelles dettes sociales et/ou fiscales. Ces dettes doivent être apurées afin de débloquer les avoirs du défunt.

Comment continuer à payer les factures après le décès ?

La loi prévoit un montant de survie au bénéfice du conjoint ou du cohabitant légal survivant (pas le cohabitant de fait). Dans l'attente de l'acte ou du certificat d'hérédité, le conjoint ou cohabitant peut ainsi retirer de l'argent pour payer des dépenses urgentes.

Les montants retirés ne peuvent excéder la moitié des sommes totales disponibles, avec un plafond absolu de 5.000 euros pour l'ensemble des comptes.

Comment introduire une déclaration de succession ?

- Si vous acceptez un héritage, vous devez introduire une déclaration

fiscale de succession. Si la personne est décédée en Belgique, cette déclaration doit être introduite dans les 4 mois du décès. En règle générale, c'est le notaire qui se charge de cette formalité, mais rien ne vous empêche de le faire vous-même. Vous pouvez obtenir les documents requis auprès du bureau d'enregistrement ou les télécharger depuis myminfin.be.

- Si le défunt résidait en Belgique, vous devez déclarer l'ensemble de son patrimoine : les passifs (dettes et charges de la succession) ainsi que les actifs. Autrement dit, ses biens mobiliers (estimation globale des meubles, bijoux ; actions, obligations et titres ; avoirs bancaires, intérêts, loyers, assurances vie...) et immobiliers, en Belgique et à l'étranger, les donations et les capitaux des assurances, ainsi que les dettes éventuelles. —

Euromoney Private Banking Awards 2024 : 15 awards pour le Groupe

En Belgique, Deutsche Bank décroche le titre de Best Bank for HNW, Belgium

Les Euromoney Awards ont pour habitude de récompenser de nombreuses banques dans diverses catégories et ce fut encore le cas cette année-ci ! Pour rappel, ils récompensent les banques capables d'exploiter au mieux leurs points forts pour répondre aux besoins de leurs clients. Ils récompensent également les banques qui s'adaptent aux conditions du marché et aux réglementations, et qui sont exemplaires dans la manière dont elles sont gérées et dans les services qu'elles fournissent.

Cette édition 2024 restera en tous les cas dans les annales pour notre banque ! Car elle aura surtout mis à l'honneur la suprématie de la division Private Bank de Deutsche Bank avec pas moins de 15 awards Euromoney attribués à diverses entités du Groupe et ce dans multiples catégories majeures. Une récolte particulièrement

fructueuse pour la plus grande private bank de la zone euro, soulignant une fois de plus la qualité de son offre et de ses services.

Parmi toutes ces victoires, la Belgique s'est également distinguée ! Olivier Delfosse, CEO de Deutsche Bank en Belgique, a eu en effet l'honneur de se rendre à Londres le 21 mars dernier pour assister à la cérémonie des Euromoney Awards 2024 et s'y voir remettre le prix très prisé de *Best Bank for HNW* (High Net Worth Individuals) pour la Belgique. Une magnifique récompense pour la branche belge de Deutsche Bank qui couronne ses efforts et son ambition d'être une référence incontestable dans le domaine du Private Banking et du Wealth Management en Belgique.

Forte d'une croissance de 10% de ses avoirs sous gestion en 2023 ainsi que d'une croissance de 8% de ses dépôts (alors que le marché baissait en moyenne de 4%), c'est donc pour l'obtention d'un de ces prestigieux awards que Deutsche Bank Private Bank en Belgique a concouru. Et elle avait toutes les raisons de croire en ses chances de succès dans sa catégorie !

Lors de sa candidature à l'obtention de cette prestigieuse récompense, elle a mis l'accent sur plusieurs de ses qualités qui font la différence pour ses clients au jour le jour et qui ont proba-

blement également fait la différence auprès du jury :

- **La qualité du conseil** : les clients ont accès à des recommandations personnalisées fournies par des conseillers dédiés dans nos Advisory Centers ou par téléphone ou via l'Online Banking. Les conseillers sont assistés dans leurs tâches quotidiennes par des market strategists (Chief Investment Office (CIO) de la Private Bank) et des spécialistes en produits d'investissement. Outre le conseil en investissement, les clients bénéficient également d'un soutien en matière de planification successorale. Pour garantir cette qualité élevée du conseil, Deutsche Bank investit de manière continue dans le développement des compétences de ses conseillers. Par exemple, la plupart des conseillers dédiés au Private Banking sont certifiés en planning financier par l'Antwerp Management School (Université d'Anvers).
- **Une expertise internationale des marchés financiers** : la présence globale du groupe Deutsche Bank, grâce à ses quelques 900 analystes répartis dans les différents marchés locaux, offre une expertise des marchés financiers très qualitative et une recherche de pointe. Cette expertise du groupe est continuellement partagée, au travers de

C'est une preuve tangible que nous sommes dans la bonne direction et cela, ça fait vraiment plaisir



← Olivier Delfosse, CEO de Deutsche Bank en Belgique, a reçu le mois dernier à Londres le prix Best Bank for High Net Worth Individuals.

notre équipe CIO locale, avec les conseillers et les clients. Deutsche Bank est probablement une des seules banques globales avec une forte présence en Belgique

- **La priorité sur le contact humain :** en 2022 et 2023, Deutsche Bank en Belgique a travaillé sur la transformation de ses activités de manière à focaliser ses ressources exclusivement sur le Wealth Management, le Private Banking et le Personal Banking. À ce titre, la banque a continué à investir dans son réseau physique, constitué à ce jour d'une trentaine d'Advisory Centers, de manière à encore mieux accueillir ses clients, à mieux les servir et à favoriser les contacts humains avec les conseillers.
- **L'innovation pour favoriser le conseil :** en plus d'investir dans l'humanisation des contacts, Deutsche Bank se démarque aussi en matière de conseil "omnichannel". Chaque client qui a défini son profil personnel peut recevoir en temps utile des recommandations d'investisse-

ment personnalisées destinées à lui permettre d'atteindre ses objectifs financiers, et cela, peu importe son canal d'interaction avec la banque : en agence, par téléphone ou par voie digitale.

- **Une offre large de produits de qualité :** Deutsche Bank l'une des seules banques à réseau en Belgique à proposer une politique d'architecture ouverte lui permettant de mettre 1800 fonds¹ d'une trentaine de partenaires renommés à disposition de ses clients. Il en va de même pour son offre en produits "capital markets" et d'assurance. Cette politique d'architecture ouverte permet aux clients de Deutsche Bank de se voir recommander les multiples solutions de ces différents gestionnaires et de ne pas devoir se limiter aux solutions d'un seul gestionnaire.

Deutsche Bank a un positionnement unique en Belgique et propose une offre globale en matière de conseil qui lui permet de pouvoir servir ses clients en

Personal Banking, en Private Banking et en Wealth Management :

- Gestion discrétionnaire de portefeuille : une gamme allant de solutions standards et très accessibles à des solutions sur-mesure
- Conseil : d'un conseil par transaction à une gestion conseil sur-mesure couvrant toutes les classes d'actifs et assurée par un conseiller dédié
- Développement de produits structurés sur-mesure
- Spécialisation en matière de produits complexes et de solutions transfrontalières

"Gagner des awards de ce type offre évidemment une énorme satisfaction et est une source de motivation à toujours vouloir faire le maximum pour nos clients, et à les guider au mieux dans la gestion et la protection de leur patrimoine. C'est aussi une preuve tangible que nous sommes dans la bonne direction et cela, ça fait vraiment plaisir" souligne Olivier Delfosse ! —

¹ Le terme "fonds" est l'appellation commune pour un Organisme de Placement collectif (OPC), qui peut exister sous le statut d'OPCVM (UCITS) ou d'OPCA (non-UCITS), et prendre diverses formes juridiques (SICAV, FCP etc). Un OPC peut comporter des compartiments. Les fonds sont sujets à risques. Ils peuvent évoluer à la hausse comme à la baisse et les investisseurs peuvent ne pas récupérer le montant de leur investissement



↓ *Veerle Haenebalcke
(Head of Retail &
Personal Banking)
et Glenn Goovaerts
(HR Country Head)*

Puissance 4

Deutsche Bank à nouveau couronnée 'Top Employer'

Pour la 4^e fois d'affilée, Deutsche Bank en Belgique a été proclamée 'Top Employer', une distinction internationale qui récompense l'approche et la stratégie de la banque en matière de ressources humaines.

Protéger et faire fructifier votre patrimoine, c'est la mission de nos collaborateurs. Les aider à développer leurs talents, c'est la mission de Deutsche Bank, et plus particulièrement de notre département RH. En effet, seuls des collaborateurs épanouis et qui peuvent bénéficier de formations de pointe peuvent vous offrir un service d'excellence. Voilà pourquoi nous sommes fiers d'avoir obtenu ce quatrième titre de 'Top Employer'.

Un label prisé

Plutôt que de faire confiance à notre instinct, nous faisons analyser notre politique en ressources humaines depuis plusieurs années par le Top Employers Institute¹. Comme d'autres labels le font pour des produits bio ou de l'électroménager, la certification Top

Employer garantit la qualité de la gestion du personnel. À l'issue d'un audit approfondi, les spécialistes du Top Employers Institute délivrent à l'entreprise concernée un score dans 6 domaines, qui sont eux-mêmes subdivisés en une vingtaine de thèmes, tels que l'environnement de travail, le recrutement de talents, les formations, le développement des compétences, le bien-être, la diversité, l'intégration, les possibilités de carrière, la structure & l'organisation, ou encore les conditions de travail primaires (contrats de travail), etc. Le label Top Employer reflète donc les efforts consentis par Deutsche Bank dans toutes les facettes de la gestion de son personnel.

Faire encore mieux

Cette année, les scores obtenus pour

de nombreux paramètres sont supérieurs au benchmark des institutions financières. Citons notamment le leadership, la gestion des talents et la stratégie de recrutement, mais aussi des thèmes sur lesquels nous avons concentré beaucoup d'efforts : diversité, inclusion et prise en compte du bien-être de nos collaborateurs.

Ce label Top Employer récompense non seulement nos efforts - tels que notre Learning Hub (une plateforme d'e-formation), notre People Survey annuel (un sondage interne qui mesure l'implication et la satisfaction de nos collaborateurs) ou notre cadre de rémunération - mais il nous encourage surtout à faire encore mieux, à nous remettre en question et à continuer à améliorer le bien-être et la performance de nos équipes. —

Offres d'emploi chez Deutsche Bank

Deutsche Bank est en permanence à la recherche de nouveaux talents.

Vous souhaitez davantage d'informations ?

—
Surfez sur deutschebank.be/jobs

¹ Le Top Employers Institute est l'instance internationale qui certifie l'excellence des pratiques RH. Elle contribue à accélérer l'impact de ces pratiques pour améliorer le monde du travail. Le programme de certification du Top Employers Institute permet aux organisations participantes d'être validées, certifiées et reconnues comme des employeurs de référence. Créé il y a 30 ans, le Top Employers Institute a certifié plus de 2.200 organisations dans 122 pays/régions. Ces Top Employers ont un impact positif sur les vies de 9.000.000 de collaborateurs à travers le monde.



Certains voient une experte bancaire.

Nous, nous voyons la partenaire pour votre patrimoine. Quelqu'un qui vous connaît personnellement et qui s'appuie sur l'expertise de l'un des plus grands groupes financiers du monde. C'est ainsi qu'elle peut vous conseiller au mieux afin d'optimiser vos investissements en fonction de vos objectifs et de votre situation personnelle.

Deutsche Bank.
La banque de vos investissements.

Fabienne Lewin
Private Banker
Bruxelles

[deutschebank.be/conseil](https://www.deutschebank.be/conseil)



Certains voient
un long week-end à la côte.

Nous, nous voyons vos
petits-enfants en visite chez
vous tous les week-ends.

DB Investment Loan¹ est une formule de crédit
qui vous permet d'emprunter de l'argent en mettant
en gage vos placements, pour un achat immobilier
par exemple. Certains de nos clients profitent
déjà de cette solution. Pourquoi pas vous ?

Deutsche Bank. La banque de vos investissements.

Attention : emprunter de l'argent
coûte aussi de l'argent.

¹ Le DB Investment Loan à but immobilier est un contrat de crédit soumis aux dispositions du livre VII du Code de droit économique relatives au crédit hypothécaire. S'il a un but mobilier ou s'il est destiné à financer des travaux de rénovation, le DB Investment Loan est un prêt à tempérament soumis aux dispositions du livre VII du Code de droit économique relatives au crédit à la consommation. Sous réserve d'acceptation de votre dossier et du respect de certaines conditions particulières comme l'analyse de la solvabilité du demandeur, la valeur minimum de nantissement du portefeuille-titres, la durée du crédit ou encore le but du crédit.