

# Dierickx Leys Journal

Dixième année, n° 3

Juillet 2024

**Malcolm Sutherland : le nouveau  
visage de Dierickx Leys  
à Louvain**

**Un nouveau chapitre :  
Johan Lamote rejoint  
Dierickx Leys**

**MSCI**

**Palo Alto  
cyber security**

**Puis-je  
déhériter un  
de mes enfants ?**

**DIERICKX LEYS**  
PRIVATE BANK

**DIERICKX LEYS**  
PRIVATE BANK

EED

**DIERICKX LEYS**  
PRIVATE BANK

**DIERICKX LEYS**  
PRIVATE BANK



# Malcolm Sutherland : le nouveau visage de Dierickx Leys à Louvain

Après des études de japonologie et un master en General Management, Malcolm Sutherland a commencé sa carrière chez KBC en 2010. Quatorze ans et beaucoup d'expérience plus tard, il s'apprête à se lancer dans une aventure passionnante: l'ouverture d'une nouvelle agence pour Dierickx Leys à Louvain. Malcolm se réjouit de pouvoir proposer à ses clients des conseils personnalisés et de l'encadrement dans cette ville dynamique.

## Premiers pas dans le private banking

À l'âge de quatre ans, Malcolm Sutherland quitte l'Écosse pour venir vivre en Belgique. « Mon père est écossais, d'où mon nom » explique-t-il. Après avoir grandi à Vilvorde, il a étudié la japonologie à Louvain. « Après mes études, j'ai postulé auprès de plusieurs entreprises japonaises, mais sans résultat. Pour améliorer mes chances de trouver un emploi, j'ai obtenu un master en General Management à la Vlerick Business School. Il s'est avéré que c'était un bon choix: peu de temps après avoir obtenu mon diplôme, j'ai pu commencer à travailler chez KBC. Après environ deux ans en tant que business consultant financial markets, je voulais trouver un travail plus commercial avec davantage de contacts avec les clients. J'ai ainsi fait mes premiers pas dans le private banking à partir de 2012. Un travail passionnant, où j'ai eu la chance d'apprendre beaucoup en peu de temps grâce à un collègue expérimenté qui m'a pris en charge. »

## Il était temps pour quelque chose de nouveau

Après dix ans, Malcolm a estimé qu'il était temps de passer à autre chose. « Je ne me retrouvais plus toujours dans la vision de la banque. Il y a alors deux choses à faire: devenir négatif ou se réjouir de quelque chose de nouveau. J'ai résolument choisi la seconde option et je suis passé de la plus grande à peut-être la plus petite banque de Belgique: Intesa Sanpaolo Wealth Management. J'y ai été private banker de 2022 à début 2024. J'ai aimé travailler dans une structure plus petite que celle de KBC, où chacun devait travailler de manière proactive et collaborer dans différents domaines. Travailler pour une banque italo-luxembourgeoise pour toute la Flandre a été une expérience enrichissante. Mais l'accent sur le Brabant flamand et Louvain m'a manqué. Et c'est à ce moment-là, par hasard, que j'ai été contacté par Dierickx Leys. »

## Aide pour l'ouverture d'une nouvelle agence

Malcolm a reçu de Dierickx Leys une offre qu'il ne pouvait pas refuser. « Ils cherchaient une deuxième personne pour les aider à ouvrir une nouvelle agence à Louvain. Comme je trouvais que c'était un beau défi de développer une agence dès le premier jour et d'être à nouveau actif à Louvain, j'ai accepté. Mon collègue Tom Bultot et moi-même avons travaillé dur ces derniers mois et l'agence a été ouverte en juin dans de très beaux locaux dans la Vaartstraat. Louvain est une ville qui présente un grand potentiel pour nous en tant que private bank. Avec la KU Leuven, les hôpitaux, de nombreuses entreprises et beaucoup d'entrepreneurs à la recherche d'un partenaire d'investissement qualifié, la ville est l'environnement idéal pour nous permettre de prospérer. »

## Appréciation et engagement

Ce que Malcolm apprécie le plus dans son travail, c'est la relation de confiance qu'il établit avec les clients. « Comme les gens commencent souvent à gérer leur patrimoine à un plus jeune âge, je peux les guider à travers différentes générations, ce qui est d'autant plus passionnant. Grâce à mes connaissances et à mon expérience, je suis leur personne de confiance et leur conseiller pour les décisions importantes à prendre au cours de leur vie et de leur carrière. Je suis un sparring partner et ils attachent beaucoup d'importance à mon opinion et ma vision. Cette appréciation et cet engagement m'apportent une grande satisfaction. »

## Conseils personnels

Aujourd'hui, les clients reçoivent beaucoup d'informations par le biais de nombreux canaux différents. Malcolm considère que c'est un défi important pour l'avenir de les aider à comprendre les informations essentielles. « En tant que private banker, j'estime qu'il est de ma responsabilité de canaliser et d'analyser toutes les informations avant de les présenter aux clients. Aujourd'hui, les gens peuvent facilement effectuer eux-mêmes toutes sortes de tâches en ligne, de la clôture de comptes à l'investissement. Et comme tous les autres secteurs, nous sommes à l'aube d'une révolution massive induite par l'IA au sein du private banking. J'y suis ouvert, mais je pense que des conseils et un accompagnement personnels sont toujours nécessaires. Et je m'attends à ce que cette tendance se poursuive. Les clients veulent un banquier accessible, avec lequel ils peuvent discuter en face-à-face et qui les guidera. Nous les accueillons avec plaisir, dans notre nouvelle agence de Louvain. »

**« Les clients veulent un banquier accessible, avec lequel ils peuvent discuter en face-à-face et qui les guidera. »**



# Un nouveau chapitre : Johan Lamote rejoint Dierickx Leys

Après une carrière de près de 30 ans dans le secteur financier, Johan Lamote a décidé de suivre une nouvelle voie. Dans cet article, il parle de sa passion pour l'investissement, de ses débuts « imprévus » dans le secteur bancaire et de son arrivée chez Dierickx Leys, où, en tant que Senior Private Banker, il trouve à nouveau une satisfaction et un défi intellectuel dans son travail. « Ici, je peux être à la fois une personne de confiance et un conseiller pour les clients : c'est le rôle qui me convient le mieux. »

Après une carrière de près de 30 ans dans le secteur financier, Johan Lamote a rejoint Dierickx Leys en février 2024. Ce Brugeois d'origine a découvert l'investissement par l'intermédiaire de son père après ses études. « Il m'a demandé de l'aider dans son agence bancaire et d'assurances à Sijsele, le temps que j'étudie les offres d'emploi que le marché du travail m'offrait à l'époque. C'est ainsi que j'ai commencé. Mon enthousiasme était tel que je n'ai jamais quitté le monde de l'investissement. »

## Amélioration des compétences

Plus Johan travaillait au sein de l'agence, plus il améliorait ses connaissances en matière d'investissement. « Mon père a vu que j'en tirais de la satisfaction et m'a donné la confiance nécessaire pour me spécialiser dans les investissements. Au bout d'un certain temps, cependant, l'agence familiale est devenue trop limitée pour moi. Jeune et ambitieux, j'ai participé à l'examen pour rentrer chez Fortis. Je l'ai réussi avec brio et j'ai commencé à y travailler en 1995. »

## Nouveau défi

Après des passages chez Petercam et Nagelmackers, Johan a travaillé pendant quatre ans chez Belfius en tant que Senior Wealth Manager. « J'y ai travaillé pour de très gros clients et des familles. Nous gérons leurs portefeuilles en interne et en externe. Cela me passionnait de les accompagner dans la gestion de leur patrimoine et de chercher les bonnes solutions pour eux. Pourtant, j'ai remarqué que je commençais à perdre le contact direct avec les marchés boursiers : cela me manquait. J'étais plus un intermédiaire qu'un gestionnaire de leur patrimoine. J'ai donc commencé à chercher un nouveau défi. »

**« Cette tendance à privilégier le local et le savoir-faire s'est généralisée au cours des dernières années. »**



### **Personne de confiance**

En février 2024, Johan a rejoint l'équipe de Dierickx Leys en tant que Senior Private Banker. Un choix qu'il ne regrette absolument pas. « Comme je suis à la fois la personne de confiance et le gestionnaire des portefeuilles conseil, je peux conseiller activement les clients. Je me sens à nouveau stimulé intellectuellement à participer à la réflexion et je m'occupe du cœur du métier : chercher avec les clients les investissements les mieux adaptés. Je constate que je recommence à parler avec passion de ma profession et que j'en tire une grande satisfaction. En outre, les contacts avec les clients ne sont pas uniquement d'ordre commercial : des sujets privés sont aussi abordés. Ils me considèrent, leur private banker, comme une personne de confiance avec laquelle ils peuvent échanger des points de vue. Ce rôle de conseiller me convient parfaitement : parler aux clients, comprendre ce qu'ils veulent et ce qu'ils ne veulent pas... Mes connaissances en psychologie me servent ici. »

### **Une équipe passionnée**

Pour Johan, le contenu de son travail passe avant tout, mais il considère ses collègues comme un atout supplémentaire. « J'ai d'abord effectué un stage d'un mois

au siège de Dierickx Leys à Anvers. Je me suis immédiatement senti le bienvenu dans l'équipe. Mes collègues sont aussi passionnés que moi. J'aime discuter avec eux d'actions, d'obligations... Si les avis sont partagés sur une action particulière, nous engageons la conversation. L'échange de points de vue est intéressant : nous en bénéficions tous. »

### **Contact personnel**

Johan travaille à l'agence de Courtrai. Il voit toujours un grand potentiel dans la région de la Flandre occidentale, et pas seulement en termes de patrimoine. « Je remarque que de nombreuses personnes sont attirées par notre manière de travailler. Cette tendance à privilégier le local et le savoir-faire s'est généralisée au cours des dernières années. Prenez l'exemple de l'achat d'un livre : au lieu de l'acheter rapidement en ligne, de plus en plus de personnes choisissent de se rendre dans leur librairie locale pour obtenir des conseils. Il en va de même dans le domaine de la gestion de patrimoine : les gens veulent un contact personnel et des conseils sur mesure. Nous pouvons leur proposer cela. »

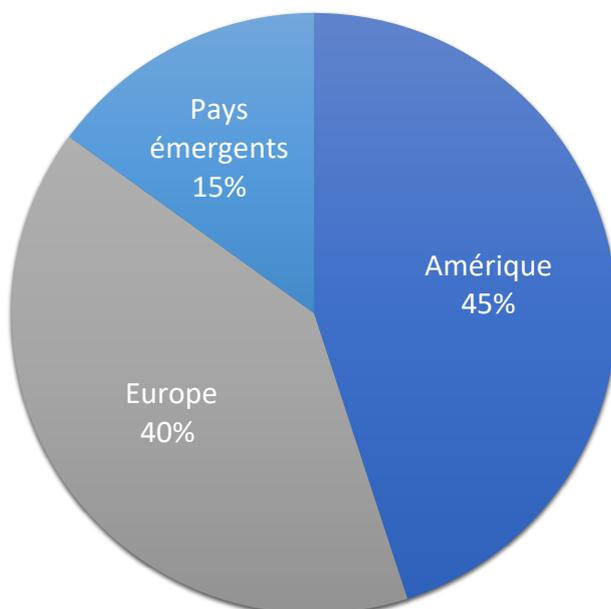
# MSCI

Depuis les années 1980, MSCI Inc (en entier: Morgan Stanley Capital International) est le principal fournisseur d'indices (principalement) en dehors des États-Unis. Le FTSE et le S&P ont ensuite suivi l'exemple de MSCI. La société a été introduite en bourse par Morgan Stanley en 2007. MSCI est aujourd'hui un fournisseur mondial d'indices, d'outils d'analyse et de données utilisés par les investisseurs, les gestionnaires de patrimoine, les fonds de pension, les fonds alternatifs et d'autres professionnels financiers. L'entreprise est surtout célèbre pour ses fameux indices MSCI, tels le MSCI World Index, le MSCI Emerging Markets Index et bien d'autres. Ces indices servent de références pour les portefeuilles d'investissement et représentent un instrument important pour le suivi des performances des marchés et le développement de stratégies d'investissement. Les acteurs financiers paient donc MSCI pour obtenir en permanence les données de l'indice, qu'ils utilisent ensuite pour construire leurs propres portefeuilles ou créer des fonds qui suivent cet indice. Les institutions financières peuvent également demander une licence non seulement pour créer des fonds qui reposent (entièrement) sur un indice MSCI, mais aussi pour inclure explicitement le nom « MSCI » dans le nom de leur fonds, comme le « iShares MSCI World » de Blackrock, par exemple.

Outre les indices, MSCI propose également une gamme de solutions d'analyse et de gestion des risques, telles que l'analyse de portefeuille, les outils de gestion des risques et l'analyse ESG (Environmental, Social, Governance) pour les portefeuilles d'investissement. Les sources de revenus de MSCI comprennent les licences d'indices, les abonnements aux données indicelles, les solutions indicelles personnalisées, les outils et services analytiques, les données ESG, les rapports de recherche analytiques et les services de conseil.

MSCI dispose de quelques atouts majeurs. C'est l'un des plus grands fournisseurs d'indices, d'outils d'analyse et de données dans le secteur financier, avec une marque forte et une position bien établie sur le marché. En outre, MSCI a joué un rôle de pionnier dans le domaine des analyses ESG, ce qui la positionne bien pour bénéficier de l'intérêt croissant pour les investissements durables. MSCI récompense régulièrement ses actionnaires par des rachats de ses actions et un dividende élevé.

D'autre part, il est également important de savoir que les performances de MSCI sont soumises aux fluctuations des marchés financiers. Une baisse des marchés boursiers se traduit par une baisse des revenus de l'en-



Graphique circulaire du chiffre d'affaires



treprise. MSCI opère également sur un marché assez concurrentiel avec d'autres grands acteurs tels que S&P Dow Jones Indices et FTSE Russell.

L'avenir offre des opportunités intéressantes pour MSCI. Dans le passé, la société a bénéficié de la demande croissante de fonds indiciels et d'investissements passifs à faibles coûts de fonctionnement, et cette tendance devrait se poursuivre pendant un certain temps. MSCI bénéficie également de la hausse des marchés boursiers, ce qui se traduit tant par une demande accrue de fonds que par une masse plus importante sur laquelle MSCI prélève un pourcentage. La complexité croissante des marchés financiers et l'augmentation de la demande d'analyses avancées et de gestion des risques créent également une demande croissante de services d'indices et d'analyse. L'importance croissante accordée aux facteurs ESG et aux investissements durables offre également à MSCI la possibilité de développer et d'étendre ses données et ses analyses ESG. Enfin, MSCI pourrait aussi potentiellement se développer davantage sur les marchés émergents et tirer parti des innovations technologiques, telles que l'intelligence artificielle et l'analyse des big data, pour améliorer et différencier ses outils et services analytiques.

Le revers de la médaille, bien sûr, est que tout ralentissement économique ou toute crise financière réduit la demande de produits et de services MSCI. En effet, une baisse des cours boursiers se traduit par une baisse des revenus pour MSCI. Les performances plus faibles de certains fonds ESG et l'aversion de certains politiciens (notamment aux États-Unis) pour les fonds ESG présentent également un certain risque.

### Résultats du dernier trimestre et conclusion

MSCI a publié de bons résultats pour le trimestre écoulé. Néanmoins, le chiffre d'affaires et le bénéfice d'exploitation ont été inférieurs aux attentes. Les investisseurs craignent un ralentissement de la croissance et ont fortement poussé l'action à la baisse après la publication des résultats. La crainte d'un ralentissement de la croissance ne semble pas totalement injustifiée.

D'autre part, MSCI est une entreprise de qualité qui bénéficie d'une position de force solide, exerce ses activités dans une niche attrayante et a de bonnes perspectives à long terme. L'action ne semble donc pas inintéressante à considérer pour un portefeuille diversifié.

Voici un résumé des conclusions de l'étude. L'étude complète peut être consultée sur <https://www.dierickxleys.be/fr/etudes/msci>

# Palo Alto - cybersecurity

Nous avons déjà tous entendu cela. « Ne cliquez pas sur un lien dans un e-mail douteux », « Utilisez différents mots de passe et ne les notez jamais sur un papier », « Ne communiquez jamais d'informations sensibles, telles que vos coordonnées bancaires, par e-mail ou par téléphone ». Ces recommandations ont un objectif commun: éviter les escroqueries sur Internet. Malheureusement, la fraude sur Internet est une activité en plein essor et cela ne semble pas près de changer, bien au contraire. Les entreprises et les pouvoirs publics sont également de plus en plus confrontés à la cybercriminalité. Non seulement le nombre d'attaques de cybersécurité mais aussi la gravité de ces attaques augmentent au fil des ans. Il n'est donc pas étonnant que les dépenses des entreprises et des gouvernements en matière de cybersécurité connaissent une hausse structurelle depuis des décennies. Les principaux facteurs expliquant cette croissance sont les tensions géopolitiques, les réglementations plus strictes en matière de protection des données, l'évolution des méthodes de travail vers l'informatique dématérialisée, l'Internet des Objets et l'augmentation du travail à distance.

Heureusement, nous ne sommes pas seuls dans la lutte contre les cybercriminels. La société américaine Palo Alto Networks peut être considérée comme la plus grande entreprise de cybersécurité au monde. Fondée en 2005, l'entreprise est active sur le plan mondial et compte des clients de différents secteurs, notamment le secteur bancaire et de l'énergie, les soins de santé, l'éducation, les pouvoirs publics, les entreprises d'Internet et des médias, ainsi que les télécommunications. Palo Alto Networks se concentre sur la sécurité des réseaux et du cloud, les opérations de sécurité, la fourniture d'informations sur les menaces et les conseils en sécurité. L'entreprise propose une plateforme de cybersécurité qui protège les utilisateurs, le réseau, le cloud et les terminaux finaux tels que les ordinateurs portables et autres appareils mobiles. Dès qu'une entreprise ou une agence gouvernementale devient cliente de Palo Alto Networks, elle le restera dans la grande majorité des cas. En effet, les entreprises cherchent des garanties en matière de cybersécurité. Un changement vers une autre société de cybersécurité ne fait qu'engendrer de l'incertitude et des coûts supplémentaires (temps,

**« Il n'est donc pas étonnant que les dépenses des entreprises et des gouvernements en matière de cybersécurité connaissent une hausse structurelle depuis des décennies. »**



argent, formation, adaptation à un nouveau système de sécurité). En outre, plus on est client depuis longtemps, plus il est difficile de faire la transition. Les pare-feu en sont un bon exemple. Un pare-feu suit des règles qui déterminent ce qui peut ou ne peut pas être autorisé sur le réseau. Au fur et à mesure que l'entreprise grandit, de nouvelles règles sont mises en place. Ces règles ne peuvent pas être facilement transposées sur le pare-feu d'un concurrent. L'entreprise devrait à nouveau mettre en place ces règles créées au fil des ans. Palo Alto Networks tente de convaincre les clients de ses concurrents de faire appel à ses services. Ils y parviennent en partie en jouant sur leur échelle. Les grandes entreprises de cybersécurité comme Palo Alto Networks peuvent dépenser davantage en recherche et développement, en marketing et en équipes de vente que leurs plus petits concurrents. L'entreprise propose même, selon certaines circonstances, des solutions temporairement gratuites. Les effets de réseau sont le dernier avantage concurrentiel durable dont dispose Palo Alto Networks. Leurs solutions de sécurité sont basées sur l'apprentissage automatique et l'intelligence artificielle. Plus ils peuvent traiter de données, plus leurs solutions de sécurité s'améliorent. Cela attire donc de nouveaux clients, ce qui permet à nouveau de traiter davantage de

données.

Palo Alto Networks se concentre depuis longtemps sur les résultats à long terme. En pourcentage et en valeur nominale, elles dépensent beaucoup pour la recherche et le développement, les équipes de vente et le marketing. Les dépenses consacrées à ces investissements de croissance dépassent régulièrement 60% du chiffre d'affaires. C'est considérablement plus que les concurrents directs. Le marché de la cybersécurité continuera à croître de près de 10% par an au moins jusqu'en 2028. Aussi estimons-nous qu'investir dans l'avenir est un choix judicieux. Palo Alto Networks n'est donc pas seulement bien placée pour bénéficier de cette tendance à la croissance. Les résultats financiers sont également en hausse. En effet, le chiffre d'affaires, les flux de trésorerie et le rendement du capital augmentent structurellement. Sur le plan opérationnel et financier, les choses vont donc bien, mais, comme tout investisseur le sait, il faut aussi tenir compte de la valorisation. En effet, une bonne entreprise ne garantit pas un bon investissement.

Voici un résumé des conclusions de l'étude. L'étude complète peut être consultée sur <https://www.dierickxleys.be/fr/etudes/palo-alto-networks>

# Puis-je déshériter un de mes enfants ?

C'est une question qui nous est régulièrement posée. Déshériter un enfant est une décision radicale qui ne doit pas être prise à la légère. Outre les aspects émotionnels, vous devez également tenir compte du cadre juridique.

Si vous ne prévoyez rien, chacun de vos enfants recevra une part égale de votre succession. Toutefois, vous pouvez également choisir, par exemple, de laisser moins à un enfant. Même si vous n'y êtes pas obligé à proprement parler, il est préférable de tenir compte de la part réservataire de vos enfants à cet égard.

En effet, le droit successoral belge prévoit une protection particulière pour certaines personnes, dont vos enfants, qui ont droit à une part minimale de votre succession. Cette part minimale est appelée « réserve » ou « part réservataire ». La part réservataire à laquelle vos enfants ont droit est toujours égale à la moitié de votre patrimoine, quel que soit le nombre d'enfants que vous avez. Si vous avez deux enfants, la part réservataire de chacun d'eux est d' $\frac{1}{4}$  de votre patrimoine. Si vous avez trois enfants, elle s'élève à  $\frac{1}{6}$  pour chacun d'entre eux.





**« Il peut être judicieux de ne pas déshériter complètement votre enfant, mais de veiller à ce qu'il ne reçoive que sa part réservataire. »**

L'autre moitié, dite « quotité disponible », est à votre libre disposition. Rien ne vous empêche de n'attribuer que la part réservataire à l'un de vos enfants et d'attribuer la part disponible à vos autres enfants. Pour la partie qui dépasse l'héritage minimum, vous pouvez donc déshériter votre enfant. Vous pouvez le faire, par exemple, dans un testament. Supposons que vous ayez trois enfants, X, Y et Z. Vous pouvez prévoir par testament que la quotité disponible reviendra à X et Y, et que Z n'obtiendra que sa part réservataire.

Dans ce cas, ne pouvez-vous pas rédiger un testament dans lequel vous déshériteriez complètement votre enfant ou ne pouvez-vous pas tout donner à vos autres enfants? Oui, vous êtes tout à fait autorisé à le faire. Mais vous devez savoir que l'enfant déshérité peut s'y opposer après votre décès. En effet, si un enfant reçoit moins que sa part réservataire, l'enfant lésé peut réclamer sa part aux autres héritiers. Pour ce faire, il doit introduire une action en réduction: cette procédure permet de

réduire les dons ou legs reçus par les autres héritiers afin que l'enfant lésé puisse recevoir sa part réservataire. Pour éviter toute ambiguïté, réclamer la part réservataire est un droit de l'enfant lésé, mais pas une obligation. Vous ne pouvez donc pas savoir avec certitude si votre enfant acceptera ou non la situation.

Le fait de déshériter complètement votre enfant peut ainsi constituer un cadeau empoisonné pour les autres héritiers, qui risquent de se retrouver en conflit après votre décès. Pour éviter de trop grandes discussions après votre décès, il peut être judicieux de ne pas déshériter complètement votre enfant, mais de veiller à ce qu'il ne reçoive que sa part réservataire.

Dans tous les cas, il est conseillé de discuter au préalable de ces situations difficiles avec votre conseiller juridique ou votre notaire.

Si vous avez d'autres questions à ce sujet, vous pouvez toujours contacter votre chargé de relations ou le service juridique au 03 241 09 99.

Dierickx Leys Journal est une publication de Dierickx Leys Private Bank Kasteelpleinstraat 44-46, 2000 Anvers

Éditeur responsable: Werner Wuyts

Rédacteurs: Ethel Puncher, Eli Moorkens, Willem De Meulenaer, Werner Wuyts

Mise en page et impression: JEdesign.be

# DIERICKX LEYS PRIVATE BANK

## Dierickx Leys Anvers

Kasteelpleinstraat 44  
2000 Antwerpen  
Tel.: +32 3 241 09 99  
Antwerpen@dierickxleys.be

## Dierickx Leys Mortsel

Sint-Benedictusstraat 140  
2640 Morstel  
Tel.: +32 3 443 93 50  
Mortsel@dierickxleys.be

## Dierickx Leys Gand

Rijvisschestraat 122  
9052 Zwijnaarde  
Tel.: +32 9 240 00 40  
Gent@dierickxleys.be

## Dierickx Leys Courtrai

Beneluxpark 26 bus 0035  
8500 Kortrijk  
Tel.: +32 56 21 40 35  
Kortrijk@dierickxleys.be

## Dierickx Leys Louvain

Vaartstraat 16  
3000 Louvain  
Tel.: +32 16 71 90 00  
Louvain@dierickxleys.be

Cette publication n'a pas été préparée conformément à la réglementation visant à promouvoir l'indépendance de la recherche en investissement. Les instruments de placement mentionnés dans cette publication ne conviennent pas à tous les investisseurs. Il faut tenir compte des objectifs, de la solidité financière, des connaissances, de l'expérience et des caractéristiques de risque de l'investisseur. La Banque ne donne pas de conseils de placement personnels par ce biais. La Banque n'est pas responsable des dommages qui pourraient résulter de ces conseils. Vous trouverez de plus amples informations sur les méthodes de sélection et d'évaluation des titres susmentionnés ainsi que sur l'indépendance de leur examen sur [dierickxleys.be](http://dierickxleys.be), dans la rubrique sur les conseils en placement. Les résultats historiques et les prévisions mentionnés ne constituent pas un indicateur fiable des résultats futurs. Les recommandations mentionnées peuvent changer à l'avenir. « Dierickx Leys Journal » est une publication trimestrielle de Dierickx Leys Private Bank, Kasteelpleinstraat 44-46, BE-2000 Anvers, tél. : +32 3 241 09 99

La rédaction est assurée par Willem De Meulenaer, Dominique De Schutter, Jonathan Mertens, Eli Moorkens, Ethel Puncher, Sven Sterckx, Jasper Thysens et Werner Wuyts. La reprise de cette publication est autorisée moyennant mention de la source.