

Dierickx Leys Journal

Bulletin trimestriel de
Dierickx Leys Private Bank
Neuvième année, n° 4
Octobre 2023

Dierickx Leys Journal est une publication de Dierickx Leys
Private Bank, Kasteelpleinstraat 44-46, 2000 Anvers
Éditeur responsable : Werner Wuyts
Redacteurs : Willem De Meulenaer, Ethel Puncher, Werner Wuyts
Mise en page et impression : JEdesign.be

DIERICKX LEYS
P R I V A T E B A N K

Raissa de Haas, Double Dutch : « L'investissement de la famille Heineken a été une reconnaissance et un beau compliment. »

Quand elles étaient petites, les jumelles Raissa et Joyce de Haas construisaient des boutiques de fleurs et fabriquaient leurs propres boissons. Aujourd'hui, elles dirigent leur entreprise Double Dutch Ltd, spécialisée dans les premium mixers et tonics, qui s'impose de plus en plus sur le marché mondial concurrentiel. Après l'Europe et les États-Unis, c'est maintenant l'heure de l'apéritif en Asie. Saveur et caractère: deux mots-clés avec lesquels Double Dutch Ltd. met une ambiance festive depuis 2016. Elles le font avec des saveurs typiques comme le concombre & la pastèque et la grenade & le basilic. Avec une vision forte et une stratégie flexible. Une approche qui s'est avérée rentable. Elles ont témoigné à ce sujet lors des Next Gen Bar Talks de Dierickx Leys Private Bank Une discussion passionnante.

Les Tonic Twins. Double Dutch. Le simple fait que les sœurs entrepreneuses de Haas soient des jumelles originaires des Pays-Bas et que cela se reflète dans le nom de leur marque les a rapidement rendues célèbres. Depuis qu'elles sont petites, elles ont toujours collaboré par monts et par vaux, pour un ou l'autre projet. Elles ont hérité des gènes de l'esprit d'entreprise de leur pays d'origine. Même si leurs parents estimaient qu'elles devaient acquérir de l'expérience avant de se mettre à leur compte, les jumelles ont lancé rapidement leur entreprise.

Raissa de Haas : « Nous avons étudié ensemble. D'abord les sciences économiques appliquées à Anvers. Joyce a ensuite travaillé pour BNP Paribas, puis pour Merit Capital. Nous avons ensuite déménagé à Londres pour y suivre un Master en entrepreneuriat. Le business plan de Double Dutch a été mis au point pendant la rédaction de notre thèse. Nous avons vu de nombreuses opportunités dans les mixers de qualité pour le secteur horeca. Nous avons également constaté un intérêt à la maison. Papa et maman organisaient des fêtes chaque dernier vendredi du mois, au cours desquelles des gins et des vodkas de qualité étaient mélangés. Nous avons alors compris qu'il existait un besoin. »

Les duos à succès se complètent. Êtes-vous très semblables ou avez-vous chacune des points forts différents ?

Raissa : « Globalement, nous sommes similaires. Mais nous sommes aussi très différentes. Nous avons donc des rôles distincts dans l'entreprise : Joyce est responsable des finances, des opérations et des exportations, et moi de la marque, du marketing et des ventes. Tout est bien organisé. Bien sûr, cela nécessite beaucoup de discussions. Au moins une fois par semaine, nous avons aussi une grosse dispute, une de ces disputes typiques entre sœurs. Il est donc facile de collaborer : notre communication est honnête, franche et directe. Nous discutons de tout rapidement. »

Le nom Double Dutch a été également trouvé pendant la rédaction de leur thèse, lors d'un brainstorming pendant une soirée dans un café. « Un ami a alors dit: 'Double Dutch, ça sonne bien.' Le matin (brumeux) suivant, cela sonnait toujours aussi bien. Et ce nom est resté. »



Auriez-vous pu lancer un produit totalement différent pour le même budget ?

Raissa : « En fait, le choix des premium mixers est le fruit d'une heureuse coïncidence et de nos antécédents. Cela aurait pu être n'importe quoi qui nous passionne, peut-être même un autre type de boisson (rires). Mais dans le domaine des premium mixers, nous avons constaté un créneau sur le marché. Les mixers et tonics ont clairement pris du retard par rapport à l'évolution du gin et de la vodka. Dans ce secteur, il n'y avait pratiquement pas d'innovation en matière de goût. À cet égard, le gin avait 5 ou 6 ans d'avance. Nous étions nous-mêmes frustrées de constater qu'il n'existait pas de bons mixers sur le marché et nous apportions souvent nos propres mixers à des fêtes. Il était évident que nous voulions exploiter cette voie. »

N'avez-vous jamais eu peur de tenter votre chance sur le marché plutôt concurrentiel des boissons ?

Raissa : « Ce marché est en effet très compétitif et dominé par de grandes entreprises. Honnêtement, nous n'y avons pas réfléchi suffisamment pour avoir peur. Nous avons simplement foncé. Appelez cela de la naïveté, mais parfois l'esprit d'entreprise est une question d'action. »

A-t-il été difficile de trouver des capitaux pour la start-up ?

Raissa : « C'était assez difficile. Nous avons dû trouver des fonds rapidement, car nous n'avions pas vraiment de capital de départ, et le seed funding obtenu auprès de notre université à Londres a rapidement été épuisé. Nous avons donc commencé à chercher des personnes dans le secteur de l'alimentation et des boissons, et nous en avons trouvé beaucoup sur LinkedIn. C'est ainsi que nous avons posé les bases de notre réseau actuel.

Ce que nous avons sous-estimé, c'est le rôle du distributeur en gros dans le secteur de l'horeca. Les établissements de l'horeca ne choisissent souvent pas directement la marque X ou Y, mais l'achètent par l'intermédiaire de grossistes. C'est donc eux que nous avons dû convaincre. Au début, nous n'en avons pas suffisamment tenu compte. »

Aujourd'hui, la marque Double Dutch est surtout présente dans les restaurants, les supermarchés et en ligne. L'entreprise exporte dans 45 pays, principalement en Europe, mais aussi dans 10 États américains. La progression en Asie vient de commencer, d'abord à Hong Kong, mais nous prévoyons de poursuivre notre croissance. L'équipe de vente internationale travaille depuis le Royaume-Uni, en plus des importateurs dans les pays qui déploient leurs propres équipes.

« Le cœur de l'activité réside dans le développement de nouveaux arômes et de nouvelles combinaisons d'arômes, dans la sélection des ingrédients et, bien sûr, dans le marketing et la vente. Nous confions le mélange des ingrédients et le remplissage à des partenaires spécialisés. »

Sur quoi vous concentrez-vous ?

Raissa : « Pour nous, le développement de produits est primordial. Nous organisons beaucoup de tests avec des clients et des consommateurs, et nous le faisons constamment, tout au long de l'année. Tout n'arrive pas sur le marché. Nous consultons souvent nos clients, notamment sur les dernières tendances. Dans certains pays, et en particulier aux États-Unis, nous assistons à un boom de la tequila, comment pouvons-nous y réagir? Le marché de la santé est également en pleine croissance, surtout depuis la pandémie de coronavirus. L'endroit exact où sont constatées ces tendances varie beaucoup. La tequila n'est pas encore en plein essor en Belgique et aux Pays-Bas, mais cette tendance est en train de se dessiner. C'est une étude de marché intéressante (rires). »

Comment abordez-vous le marketing ?

Raissa : « Surtout par le biais des médias sociaux et en ligne. Pour nous, la page Instagram est la vitrine qui nous permet de nouer des liens avec notre communauté. Nous avons également mis en place des campagnes avec des partenaires spécialisés dans les boissons fortes. Nous sommes également souvent présentes lors d'événements et de festivals. Nous aimons saisir les occasions de proposer nos produits aux consommateurs pour qu'ils les goûtent. »

« **La tequila n'est pas encore en plein essor en Belgique et aux Pays-Bas, mais cette tendance est en train de se dessiner.** »

Au cours des sept années depuis son lancement en 2016, l'entreprise Double Dutch s'est considérablement développée. Mais le duo voit encore de nombreuses possibilités de croissance, tant sur les marchés intérieurs qu'à l'exportation. Comment Double Dutch a-t-elle connu une telle croissance malgré la crise du coronavirus qui a fortement touché le secteur de l'horeca ?

Raissa: « Au début de la pandémie de coronavirus, nous réalisions environ 80% de notre chiffre d'affaires dans le secteur de l'horeca. Mais en fin de compte, nous avons réussi à compenser la perte des ventes dans l'horeca par des ventes dans les supermarchés et en ligne. À ce moment-là, nous avons dû faire preuve de flexibilité, et nous y sommes parvenues. Dans un avenir proche, nous souhaitons également nous développer davantage par le biais de ces canaux. »

De quoi êtes-vous fière ?

Raissa : « De beaucoup de choses, petites et grandes. Mais si je devais choisir: l'investissement de la famille Heineken dans notre entreprise en 2020. C'était une reconnaissance et un beau compliment de la part d'une famille que nous avons toujours admirée.

Comment décririez-vous votre vision ?

Est-elle restée la même ou a-t-elle évolué ?

Raissa : « Notre vision est restée la même. Nous tenons toujours compte de l'élément unexpected (imprévu). Tout ce que nous faisons doit être surprenant et innovant. Nous voulons également entreprendre de manière durable. La durabilité est toujours un ingrédient important de nos boissons. Il est important d'avoir une vision forte, mais il faut aussi faire preuve de flexibilité. Nous en avons fait nous-mêmes l'expérience au début de la pandémie de coronavirus, lorsque nous avons dû opérer un virage stratégique. »

Votre conseil pour les jeunes entrepreneurs ?

Raissa : « Un business plan sur papier est nécessaire et utile, mais c'est la pratique qui est décisive. N'attendez pas que votre produit et votre service soient absolument parfaits, lancez-vous. Just do it. Par la suite, vous pouvez toujours procéder à des adaptations en fonction du feedback concret du marché. »

Nous trinquons à cela !

Plus d'informations sur

<https://doubledutchdrinks.com>

Joyce et Raissa de Haas ont été invitées à prendre la parole lors du premier événement Next Gen organisé mi-septembre.

Avec la **Next Gen Community**, nous souhaitons proposer aux jeunes entrepreneurs et aux professionnels émergents âgés de 25 à 45 ans des connaissances et des expériences précieuses. Cela vous intéresse ? Inscrivez-vous via le code QR ci-dessous et vous recevrez notre lettre d'information mensuelle et des invitations à des événements exclusifs (*uniquement disponible en néerlandais*).

À bientôt !



Assa Abloy

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



Willem De Meulenaer

La gestion de l'accès est un aspect crucial de la sécurité et de la facilité dans notre monde moderne. Qu'il s'agisse de déverrouiller nos portes d'entrée, de gérer l'accès à des locaux professionnels ou de sécuriser des informations sensibles dans des centres de données, la bonne technologie peut faire toute la différence. Assa Abloy est une entreprise qui, depuis des années, est à la pointe du développement de solutions de contrôle d'accès. La société Assa a été scindée de l'entreprise de sécurité suédoise Securitas en 1994. Peu après, Assa a fusionné avec le fabricant finlandais de serrures Abloy, une filiale de Wärtsilä (le holding suédois Investor détient toujours une participation dans cette dernière). L'entreprise est entrée en bourse la même année. La société s'est développée, en partie grâce à des acquisitions, pour devenir le plus grand fournisseur mondial de solutions de portes et d'accès. L'entreprise opère à l'échelle mondiale et est présente sur différents marchés, notamment dans les secteurs commercial, industriel, résidentiel, éducatif, sanitaire et gouvernemental.

Atouts

Dans le monde entier, la demande de solutions de sécurité est en hausse. En Asie notamment, des solutions plus sophistiquées peuvent encore se développer dans ce domaine. L'un des principaux atouts d'Assa Abloy est qu'il s'agit d'un acteur très puissant avec peu de concurrents. Ou peut-être un peu plus nuancé : il existe de nombreux concurrents à l'échelle mondiale, mais il s'agit généralement d'acteurs beaucoup plus petits et opérant à l'échelle locale. Au niveau mondial, il n'y a donc qu'une poignée d'entreprises qui peuvent rivaliser avec Assa Abloy.

Notamment par le biais d'acquisitions, l'entreprise a également constitué un portefeuille de marques qui sont devenues synonymes de qualité et de sécurité dans le secteur (p. ex. Yale, Litto, Keso). Entre-temps, le contrôle d'accès a évolué bien au-delà des simples serrures mécaniques. L'entreprise a donc investi dans des technologies intelligentes et des solutions innovantes, telles que les clés électroniques et les produits basés sur l'IdO. Le contrôle d'accès est de plus en plus axé sur des solutions technologiques et il est moins évident pour les petits acteurs de suivre le mouvement.

« Le contrôle d'accès est de plus en plus axé sur des solutions technologiques. »

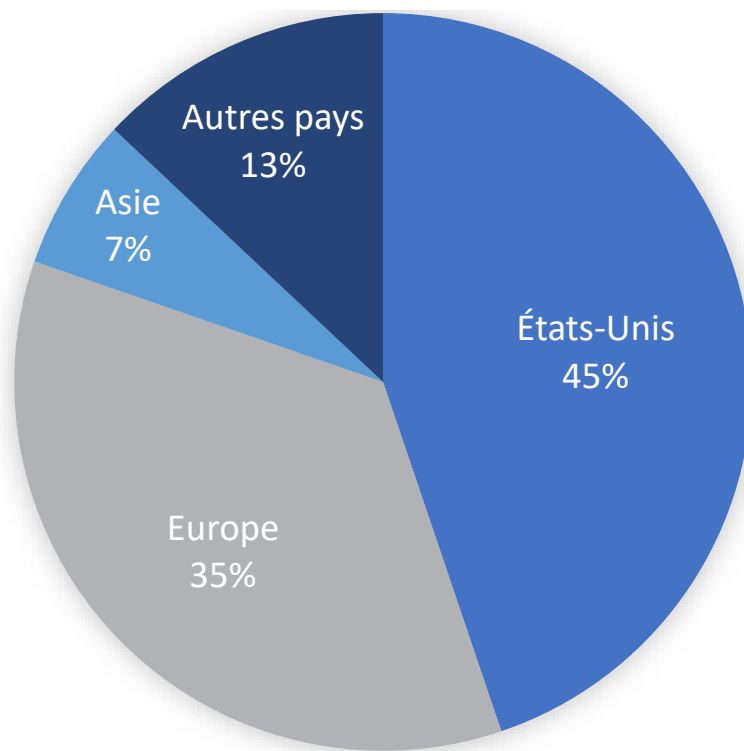
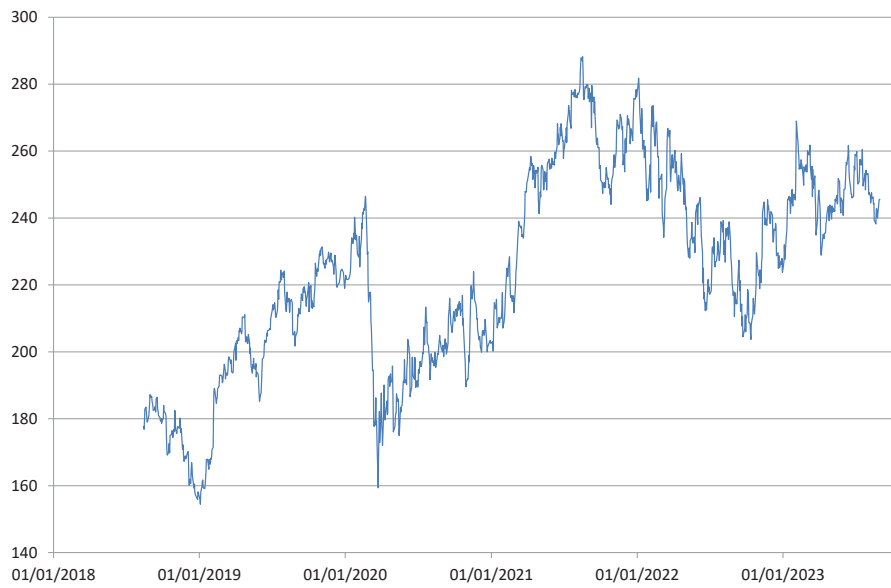


Source : Assa Abloy

Assa Abloy opère également à l'échelle mondiale grâce à un vaste réseau de filiales et de canaux de distribution. Les grandes entreprises privilégient donc Assa Abloy aux fournisseurs locaux. Il convient également de relever que les deux tiers du chiffre d'affaires sont liés au service après-vente. Il peut s'agir de mises à niveau, de réparations (en raison de l'usure ou à cause d'une effraction), de mises à jour logicielles et de nouvelles keycards. Ce type de ventes est généralement plus stable et prévisible. Seul un tiers du chiffre d'affaires est encore constitué par la vente de serrures classiques (y compris le service après-vente). Ces serrures mécaniques sont plus simples et la concurrence est donc plus forte dans ce segment. Les autres applications sont plus complexes et la concurrence est donc également moins forte dans cet autre segment. Les applications complexes sont également légèrement plus sensibles aux dommages, ce qui entraîne un plus grand nombre d'achats de réparation et de remplacement.

Les hauts et les bas de l'industrie de la construction

Les ventes de produits liés à la construction, tels que les solutions de portes et d'accès, peuvent être fortement affectées par les fluctuations économiques, même si Assa Abloy a tendance à relativement bien résister lorsque l'économie est en baisse. En raison de l'augmentation des taux d'intérêt et d'une forte inflation, un ralentissement marqué du secteur de la construction est perceptible, et ce tant aux États-Unis qu'en Europe. En Chine, les problèmes du marché immobilier sont encore plus complexes. Les plus grandes entreprises de construction y connaissent des difficultés après des années de projets de construction illimités, financés par des effets de levier (beaucoup trop) importants. Et comme le secteur de la construction représente environ un quart de l'économie chinoise, il est clair que les problèmes en Chine ne sont pas terminés.



Répartition du chiffre d'affaires Assa Abloy

Même si la Chine, et par extension l'Asie, ne représente pas encore une part importante du chiffre d'affaires d'Assa Abloy, il s'agit d'une région où il existe un potentiel d'avenir. En ce sens, les problèmes actuels de la Chine constituent un contretemps.

Acquisitions

Dans le passé, Assa Abloy s'est développée en partie en enchaînant les bonnes acquisitions. D'autre part, cela peut aussi donner lieu à des défis dans l'intégration de cultures et de systèmes d'entreprise différents. Dans chaque cas, il y a aussi le risque de payer trop pour une acquisition. En outre, la résistance des gouvernements augmentera à mesure qu'Assa Abloy renforcera son leadership (et procédera à de nouvelles acquisitions). Enfin, en raison de sa croissance historique (et donc de sa taille désormais considérable), il devient également de plus en plus difficile d'atteindre une part significative de sa croissance à partir d'acquisitions.

Résultats

Les derniers résultats trimestriels d'Assa Abloy sont solides, même si certains investisseurs avaient tablé sur une croissance organique un peu plus élevée (3%). Il est clair que le ralentissement du secteur de la construction n'est pas sans conséquences pour l'entreprise. En revanche, les marges sont restées à un niveau élevé. Tout au long du cycle, donc à plus long terme, la direction vise une croissance organique d'environ 5%, complétée par une croissance de 5% provenant d'acquisitions.

Conclusion

Assa Abloy opère dans un créneau intéressant et est de loin le principal acteur du secteur.

Cela explique notre intérêt pour cette entreprise. Néanmoins, les résultats du deuxième trimestre ont été un peu inférieurs aux attentes. Le ralentissement économique et le ralentissement du secteur de la construction commencent à impacter l'entreprise, surtout en Europe. Nous suivons l'entreprise, mais il est peut-être un peu trop tôt pour se lancer pleinement dans l'aventure.

Votre relevé annuel relatif à la taxe sur les comptes-titres : 10 questions et réponses



Ethel Puncher

Vous avez un portefeuille de titres chez Dierickx Leys Private Bank dont la valeur imposable moyenne est supérieure à 1 million d'euros ? Avant fin octobre, vous recevrez à nouveau un relevé annuel personnalisé concernant la taxe annuelle sur les comptes-titres. Nous expliquons ci-dessous certains points qui vous permettront de parcourir votre relevé en toute connaissance de cause.

1. Qui reçoit un relevé ?

Seuls les clients disposant d'un portefeuille de titres dont la valeur imposable moyenne dépasse 1 million d'euros reçoivent un relevé. Cela s'applique aussi bien aux personnes physiques qu'aux personnes morales (comme une société anonyme, une société à responsabilité limitée ou une ASBL).

Votre portefeuille de titres chez Dierickx Leys Private Bank ne dépasse pas ce seuil de 1 million d'euros ? Vous ne devez pas payer la taxe pour ce compte et vous ne recevrez pas de relevé de la part de Dierickx Leys Private Bank.

2. Quelle est la période couverte par votre relevé ?

Le relevé que vous recevrez d'ici fin octobre concerne la troisième période de référence depuis l'entrée en vigueur de la taxe en février 2021. Cette troisième période de référence s'étendait du 1er octobre 2022 au 30 septembre 2023.

3. Que comprend votre relevé ?

Votre relevé indiquera la période de référence, le numéro de compte et l'identité du ou des titulaires du compte-titres.

Vous trouverez également le calcul de la valeur moyenne sur votre relevé. Cette valeur est calculée en effectuant des évaluations à des dates fixes, à savoir le 31 décembre, le 31 mars, le 30 juin et le 30 septembre, et en faisant la moyenne.

Le montant de la taxe due et le compte sur lequel elle sera prélevée sont également mentionnés sur votre relevé.

« Cette valeur moyenne est calculée en effectuant des évaluations à des intervalles fixes et en prenant la moyenne de celles-ci. »

4. Qu'en est-il d'un compte en indivision ou d'un compte en propriété scindée ?

La taxe est due lorsque la valeur imposable moyenne d'un compte-titres dépasse 1 million d'euros, quel que soit le nombre de titulaires et quelle que soit la nature des droits légaux sur le compte-titres. En effet, la taxe vise les comptes-titres, et non leurs titulaires sous-jacents.

Autrement dit : si 5 personnes détiennent un compte-titres dont la valeur imposable moyenne est supérieure à 1 million d'euros, la taxe sera due. Si un compte dont la valeur imposable moyenne dépasse 1 million d'euros est détenu par deux usufruitiers et deux nus-proprétaires, la taxe sera également due.

Un seul relevé est envoyé par compte. Dans le cas d'un compte commun ou d'un compte en propriété scindée, la correspondance sera envoyée à la personne enregistrée comme personne de contact sur le compte.

5. Que se passe-t-il si vous avez plusieurs comptes-titres ?

Si vous êtes titulaire de plusieurs comptes-titres, un calcul de la valeur moyenne sera effectué pour chaque compte. Si vous disposez de plusieurs comptes dépassant individuellement le seuil d'un million d'euros, vous recevrez plusieurs relevés. En principe, plusieurs comptes d'un même titulaire ne doivent pas être additionnés (sauf si vous relevez de la disposition anti-abus).

6. Qu'en est-il des titulaires étrangers d'un compte-titres belge ?

Les comptes-titres belges détenus par des non-résidents sont en principe soumis à la taxe sur les comptes-titres.

Une exception est prévue en cas de convention de double imposition favorable entre la Belgique et l'autre pays (c'est-à-dire une convention de double imposition attribuant l'autorité fiscale sur le patrimoine détenu sur le compte-titres exclusivement à l'État de résidence) et de remise des attestations nécessaires à votre banque.

L'administration fiscale a dressé une liste des conventions de double imposition en vertu desquelles la taxe annuelle sur les comptes de titres peut ou non être appliquée. Si vous êtes résident fiscal de pays tels que les Pays-Bas, l'Espagne, l'Allemagne et la Suisse, par exemple, vous êtes couvert par une convention de double imposition favorable. Les résidents fiscaux du Luxembourg, de l'Autriche et de la Suède, par exemple, ne pourront cependant pas bénéficier d'une exonération.

Même si vous êtes résident fiscal d'un pays ayant conclu une convention de double imposition favorable, il convient toutefois de faire attention : l'exonération ne s'applique que si vous êtes le seul titulaire du compte ou si tous les autres titulaires du compte sont également couverts par une convention de double imposition favorable. Si ce n'est pas le cas et que vous détenez, en tant que non-résident bénéficiant d'une convention de double imposition favorable, un compte-titres belge en indivision avec un résident belge ou un non-résident belge sujet à une convention de double imposition défavorable, l'ensemble du compte est concerné et relève de la taxe sur les comptes-titres.

Pour bénéficier de l'exonération, en tant que résident fiscal d'un pays ayant conclu une convention de double imposition favorable, vous devrez aussi fournir à la banque, entre autres, un certificat de résidence des autorités fiscales étrangères. Cette attestation doit être renouvelée chaque année.

Si un résident néerlandais détient un compte-titres belge dont la valeur imposable moyenne dépasse 1 million d'euros, il ne doit pas payer la taxe sur les comptes-titres. Il sera exonéré s'il fournit les attestations nécessaires à la banque.

Lorsqu'un compte-titres belge dont la valeur imposable moyenne dépasse 1 million d'euros est détenu en indivision par un résident belge et un résident néerlandais, la taxe sur les comptes-titres sera due sur la totalité de la valeur.

Lorsqu'un compte-titres belge dont la valeur imposable moyenne dépasse 1 million d'euros est détenu au nom d'un résident belge pour la nue-propriété et d'un résident néerlandais pour l'usufruit, la taxe sur les comptes-titres sera due sur la totalité de la valeur.

7. À combien s'élève la taxe ?

Le taux s'élève à 0,15%.

Si la valeur moyenne de votre compte se situe entre 1 000 000 et 1 015 228,43 euros, vous verrez sur votre relevé que la taxe due est réduite. Afin d'éviter de devoir payer la totalité de la taxe pour un montant légèrement supérieur à 1 million d'euros, le législateur prévoit une disposition spéciale limitant le montant de la taxe à 10% de la différence entre la base imposable et le seuil de 1 million d'euros. C'est ce qu'on appelle le « plafond ».

Exemple: la valeur moyenne de votre relevé s'élève à 1 010 500 euros. Normalement, la taxe due s'élève à 1 515,75 euros. En appliquant le « plafond », la taxe due s'élève à 1 050 euros, soit $10\% \times (1\,010\,500 - 1\,000\,000)$.

8. Que se passe-t-il concernant un compte d'espèces rattaché à votre compte-titres ?

La taxe est une taxe d'abonnement qui vise l'existence du compte-titres. Le terme compte-titres est défini comme un compte sur lequel des instruments financiers peuvent être crédités ou débités. Pour déterminer si le seuil de 1 million d'euros est dépassé, tous les instruments financiers imposables détenus sur le compte sont pris en compte. Les actions, les obligations, les notes structurées, les certificats immobiliers, les warrants, les turbos, les speeders, les trackers et les options, entre autres, sont inclus dans le calcul.

La FAQ de l'administration fiscale précise qu'un compte d'espèces rattaché à un compte titres, ou un soi-disant sous-compte d'espèces qui fonctionne de manière distincte et qui n'est intégré au compte-titres que dans le cadre du rapportage aux clients, n'est pas soumis à la taxe. Par conséquent, lors du calcul de la valeur imposable moyenne sur votre relevé, les espèces ne sont pas incluses.

9. Comment est prélevée la taxe ?

Le montant de la taxe due est automatiquement prélevé de votre compte. Il s'agit d'une retenue libératoire : vous ne devez plus soumettre de déclaration complémentaire pour ce montant. Dierickx Leys Private Bank s'occupe de la déclaration (anonyme), du prélèvement et du paiement à l'État belge.

10. À qui puis-je m'adresser si j'ai d'autres questions ?

Si vous avez des questions sur votre relevé ou sur l'application de la taxe annuelle sur les comptes-titres, vous pouvez bien sûr toujours vous adresser à votre gestionnaire ou à votre personne de contact, ou contacter le service juridique au 03 241 09 99.