

# Dierickx Leys Journal

Dixième année, n° 4

Octobre 2024

**Dierickx Leys et Delen Private Bank :  
un nouveau chapitre pour les clients et  
les collaborateurs**

**Domino's Pizza**

**Revirement**

**Comment inclure mes petits-enfants  
dans ma planification successorale ?**

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



# Dierickx Leys et Delen Private Bank : un nouveau chapitre pour les clients et les collaborateurs

Dierickx Leys entre dans une nouvelle ère suite à son acquisition par Delen Private Bank, un acteur majeur du secteur du private banking en Belgique. Les deux banques ont une histoire riche et de solides racines familiales. Mais que signifie cette acquisition pour nos clients et nos collaborateurs ? Filip Decruyenaere, PDG de Dierickx Leys, et Michel Buysschaert, PDG de Delen Private Bank, nous ont parlé de ce partenariat et de l'avenir.

## Filip, comment décririez-vous les valeurs fondamentales et le caractère unique de Dierickx Leys ?

*Filip Decruyenaere* : « Dierickx Leys est synonyme de qualité, de réflexion à long terme et de stabilité. Depuis 121 ans, nous sommes restés fidèles à notre philosophie d'investissement responsable, en nous concentrant sur les entreprises créant clairement de la valeur et avec des fondamentaux solides. Nos investissements ne sont pas axés sur des bénéfices rapides, mais sur une croissance durable à long terme. Cette approche offre à nos clients non seulement des rendements, mais aussi la tranquillité d'esprit dans un monde financier en constante évolution. Notre spécificité est notre approche personnelle. Nous proposons des conseils personnalisés de haute qualité, en plaçant toujours les besoins et les objectifs de nos clients au premier plan. Nos chargés de relations travaillent souvent avec les mêmes clients depuis des années, ce qui crée un lien de confiance. Cette proximité est de plus en plus rare aujourd'hui, d'autant plus que les grandes banques numérisent souvent leurs contacts avec les clients. Chez nous, le contact personnel reste au cœur de notre service et nos clients apprécient cette approche. Nous avons également acquis une solide expertise en matière de conseils en gestion de patrimoine. Cela signifie que nous ne nous contentons pas de gérer des patrimoines, mais que nous réfléchissons activement et nous conseillons sur les décisions d'investissement. Quoi qu'il en soit, nos clients se sentent soutenus et peuvent envisager leur avenir financier avec confiance. »

## Qu'est-ce qui explique cette reprise ?

*Filip Decruyenaere* : « La reprise résulte d'une question de succession. La principale famille d'actionnaires de Dierickx Leys n'avait pas de successeur disposé à jouer un rôle actif en tant qu'administrateur de la banque. Depuis que je suis devenu le premier PDG non familial il y a trois ans, aucun membre de la famille n'a plus été actif dans la direction. Nous avons donc cherché des solutions externes. Plusieurs parties ont manifesté leur intérêt et nous sommes très heureux d'avoir choisi Delen Private Bank. »

*Michel Buysschaert* : « Nous avons vu dans cette acquisition une opportunité unique. Delen et Dierickx Leys sont toutes deux des entreprises familiales avec une longue histoire et des racines anversoises. Nous sommes voisins dans cette même ville depuis de nombreuses années et nous opérons sur le même marché. Nous avons donc vu de près comment Dierickx Leys est devenu un acteur important dans le domaine de la gestion de patrimoine. Nos organisations ont beaucoup en commun: nous nous efforçons d'adopter une approche personnalisée, nous mettons l'accent sur des relations à long terme avec nos clients et nous entretenons une forte tradition d'indépendance. »

## Que signifie cette acquisition pour les clients de Dierickx Leys ?

*Filip Decruyenaere* : « Pour nos clients, peu de choses changeront à court terme. Les mêmes chargés de relations continuent à les conseiller et notre approche personnelle est maintenue. À plus long terme, ils bénéficieront des avantages des possibilités numériques plus complètes de Delen et de son expertise en matière de planification patrimoniale, ce qui constitue un grand pas en avant. »

*Michel Buysschaert* : « Dierickx Leys bénéficie d'une excellente réputation dans le domaine de la gestion de patrimoine et nous voulons également nous concentrer davantage sur ce domaine chez Delen. Cette spécialisation profite à nos clients, notamment en raison de la demande croissante de conseils personnalisés et de qualité en matière d'investissement. Les relations étroites que Dierickx Leys entretient avec ses clients constituent également un atout majeur. Alors que les grandes banques deviennent de plus en plus distantes, l'approche personnelle de Dierickx Leys et Delen correspond parfaitement à ce que les clients attendent aujourd'hui. »

## Qu'est-ce qui va changer pour les collaborateurs de Dierickx Leys ?

*Michel Buysschaert* : « Notre intention est d'intégrer tous les collaborateurs de Dierickx Leys. Nous misons pleinement sur l'intégration et la coopération. Nous avons donc créé un certain nombre de groupes de travail qui collaborent avec les équipes de Dierickx Leys afin d'étudier la meilleure approche dans différents domaines, de l'informatique au réseau d'agences. Par exemple, Dierickx Leys a un bureau à Courtrai, où Delen n'est pas encore représentée. Ensemble, nous étudierons la meilleure solution pour maintenir une présence dans cette région. »

*Filip Decruyenaere* : « Cette acquisition est vraiment positive pour nous. Delen tient à connaître ses collaborateurs et à créer des synergies entre les deux cultures d'entreprise. Il y a beaucoup d'enthousiasme de part et d'autre, et je remarque que nos collaborateurs se sentent très engagés. »

## Quelle est la chronologie de la reprise ?

*Michel Buysschaert* : « L'acquisition doit encore être approuvée par les autorités de régulation, notamment la Banque nationale de Belgique et la BCE. La finalisation de la transaction devrait avoir lieu au premier trimestre de 2025. Entre-temps, les deux banques continueront d'opérer en tant qu'entités juridiques distinctes, mais nous finirons par nous intégrer complètement. Nous nous concentrons à présent sur notre personnel, sur la structure informatique et sur la poursuite de l'offre de services financiers solides auxquels nos clients sont habitués. »

## Quelles sont les prochaines étapes pour les deux banques ?

*Filip Decruyenaere* : « Nous continuons à faire ce que nous faisons le mieux: conseiller les clients et gérer leur patrimoine avec une approche personnelle et une vision à long terme. Avec Delen Private Bank à nos côtés, nous pouvons créer encore plus de valeur pour nos clients, tant en termes de service que de technologie. »

*Michel Buysschaert* : « Cette acquisition constitue pour nous un renforcement stratégique. Nous continuons à rechercher d'autres possibilités d'étendre notre réseau, tant en Belgique qu'à l'étranger. Mais avant tout, nous mettons tout en œuvre pour que l'intégration avec Dierickx Leys soit un succès. Les clients peuvent être sûrs qu'ils seront entre de bonnes mains et que nous serons plus forts ensemble. »

**« Les clients peuvent être sûrs qu'ils seront entre de bonnes mains et que nous serons plus forts ensemble. »**



Filip Decruyenaere, PDG de Dierickx Leys Private Bank



Michel Buyschaert, PDG de Delen Private Bank



# Domino's Pizza

Domino's Pizza a été fondée en 1960 aux États-Unis par les frères Tom et James Monaghan, avec un seul établissement. En 1961, James a échangé sa moitié des actions contre une coccinelle Volkswagen. C'est peu dire que cette décision n'a pas été judicieuse. Le nombre d'établissements a augmenté régulièrement et la chaîne de pizzas est devenue l'une des plus grandes au monde.

Domino's Pizza est non seulement spécialisée dans la préparation et la livraison de pizzas, mais propose également d'autres plats tels que des pâtes, des salades et des sandwiches. Domino's opère principalement par le biais d'un modèle de franchise: la plupart de ses établissements sont gérés par des franchisés. La chaîne compte plus de 18 000 points de vente dans le monde, répartis dans plus de 90 pays, même si son principal marché reste les États-Unis. Domino's n'est généralement pas propriétaire des biens immobiliers où sont situés ses points de vente; ceux-ci sont généralement loués par les franchisés. L'entreprise procède parfois à des acquisitions de chaînes de pizzas locales plus petites afin de se développer plus rapidement.

Domino's est surtout connue pour son service de livraison rapide et son utilisation de la technologie, comme la commande en ligne et le suivi des commandes via une application. Elle propose une large gamme de pizzas et est appréciée pour ses prix abordables et sa facilité. La chaîne propose des pizzas relativement bon marché et organise même régulièrement des promotions commerciales. L'entreprise augmente considérablement sa rentabilité en proposant des suppléments (sauce, fromage), des desserts et des boissons. Le nombre de places assises dans les points de vente est généralement limité, car l'accent est mis sur les pizzas à emporter et à livrer.

Tom Monaghan a vendu sa participation de 93% dans l'entreprise en 1998 à Bain Capital, une société de private equity, pour environ 1 milliard de dollars. En 2004, l'entreprise est entrée en bourse. Aujourd'hui, la chaîne vaut environ 15 milliards de dollars en bourse.

Domino's Pizza accorde une grande attention à l'amélioration continue des processus. De nombreuses activités préparatoires se déroulent sur des sites de production et de distribution distincts, ce qui permet de maximiser l'efficacité et l'automatisation. Alors que les franchisés, par exemple, pouvaient auparavant faire du « shopping » pour les ingrédients dans les camions qui passaient, tous les articles commandés par un établissement sont désormais déjà préparés dans un conteneur séparé sur le site de production. Ainsi, chaque établissement reçoit « son » conteneur et les chauffeurs ne perdent plus un temps précieux avec le « shopping » des franchisés. Il convient également de relever qu'à l'époque de la pénurie de chauffeurs routiers, certains travailleurs (qui avaient moins de travail pendant la crise du coronavirus) ont été envoyés dans des écoles de conduite pour y suivre une formation.

**« Domino's Pizza est une chaîne de pizzerias prospère qui pourrait avoir un certain potentiel d'expansion. »**



Domino's est également connue pour ses services de livraison rapides et efficaces. Elle a également été l'une des premières entreprises à lancer une application et un site web conviviaux pour passer des commandes. Le « Pizza Tracker » est un outil populaire permettant aux clients de suivre leur commande en temps réel. Sa large gamme, son offre régulière de nouveaux produits ou compositions et son « prix d'entrée » peu élevé attirent de nombreux clients.

Des robots et des machines sont également de plus en plus utilisés pour les préparations. Par exemple, la pâte est préparée dans des sites de production distincts, ce qui est beaucoup plus efficace et réduit la pénurie constante de personnel qualifié, ainsi que le risque d'erreurs et d'écarts.

Autre décision intelligente de la direction : Domino's conserve le contrôle de l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, des ingrédients à la livraison, afin d'éviter que d'autres entreprises ne s'approprient une part importante des bénéfices (en particulier les sociétés de livraison et/ou les sites web consacrés à l'alimentation).

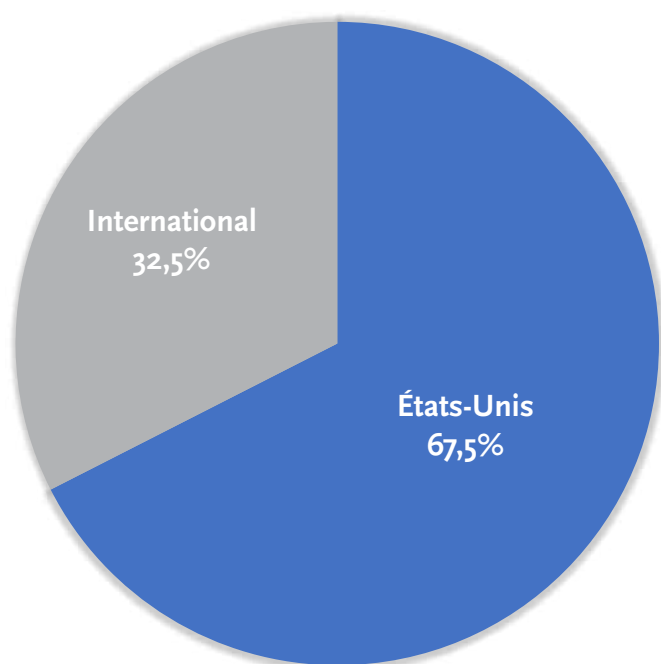
Le modèle de la franchise permet à Domino's de se développer davantage sans devoir trop investir: en effet, ce sont les franchisés qui font les investissements les plus importants, tandis que Domino's fait des bénéfices sur chaque pizza vendue par la suite.



## Défis et opportunités

Toutefois, la chaîne a aussi quelques défis à relever. L'augmentation du coût des ingrédients et de la main-d'œuvre peut peser sur les marges bénéficiaires des entreprises, en particulier sur les marchés où l'inflation est élevée. Par exemple, le fromage et la viande sont des ingrédients clés qui représentent chacun 25% du coût total de production d'une pizza. L'entreprise dépend également beaucoup de l'économie américaine, puisque c'est là que se trouvent la plupart de ses établissements. En outre, trouver du personnel adéquat est un souci permanent. Enfin, la concurrence intense avec d'autres chaînes ne facilite pas non plus les choses.

Néanmoins, Domino's dispose d'un certain potentiel: en Asie et en Afrique notamment, l'entreprise peut se développer davantage en ouvrant de nouveaux établissements. C'est surtout en Chine et en Inde que Domino's souhaite se développer davantage. Mais il existe également d'autres possibilités d'expansion dans d'autres régions (et même aux États-Unis). À plus long terme, Domino's souhaite augmenter le nombre de ses établissements à plus de 40 000 dans le monde. En règle générale, elle vise une croissance de 4 à 5% de ses points de vente (environ 2,4% aux États-Unis). Chez les concurrents Pizza Hut et Papa John's, le nombre d'établissements stagne ou diminue. Domino's a gagné



Domino's Pizza: répartition géographique du chiffre d'affaires

beaucoup de parts de marché au cours de la dernière décennie (en particulier face à Pizza Hut), même si la situation s'est stabilisée ces dernières années.

Il arrive parfois que les nouveaux établissements ne fassent pas recette, généralement parce que l'emplacement s'avère moins bon qu'espéré. Cela se traduit par une fréquentation, des volumes et une rentabilité faibles. Il arrive aussi que les franchisés ne fassent pas du bon travail et nuisent à l'image de la marque; ces franchises sont alors fermées. Plusieurs sites ont été fermés en 2024, dont un nombre relativement important au Japon.

## Conclusion

Domino's Pizza est une chaîne de pizzerias prospère et rentable, gérée de manière très efficace, qui pourrait avoir un certain potentiel d'expansion, en particulier en dehors des États-Unis. L'action a été soumise à une forte pression ces derniers temps. En effet, la direction a revu à la baisse ses prévisions d'augmentation du nombre de franchises à l'étranger en 2024 (de 925 à 650 puis 750), principalement en raison de la fermeture d'un certain nombre de franchises moins rentables. En outre, la direction s'attend également à un ralentissement général de la croissance au cours du second semestre dans tous les établissements existants. L'affaiblissement de l'économie mondiale pourrait être un facteur important à cet égard.

À plus long terme, la chaîne cherche à se développer en élargissant son offre de produits sur les marchés établis (avec des produits à marge bénéficiaire plus élevée), d'une part, et en augmentant le nombre de franchises (en particulier en dehors des États-Unis), d'autre part. Les perspectives à long terme de Domino's Pizza sont donc solides, mais nous nous attendons à des contretemps à court terme. Nous achèterions l'action autour des 350 dollars, ce qui équivaut à un rendement du flux de trésorerie disponible de 4%. La recommandation est donc « Conserver ».

# Revirement

La réunion de septembre de la Banque centrale américaine, la Réserve fédérale, a marqué un tournant dans la politique monétaire de la plus grande économie du monde (pour l'instant).

Lors de la réunion du 18 septembre, la Réserve fédérale a réduit ses taux d'intérêt de 0,5%. Il s'agit de la première baisse des taux d'intérêt depuis plus de quatre ans. Il convient également de noter l'ampleur de cette baisse.

## Petite rétrospective

La crise du coronavirus, qui a débuté en 2020, a poussé les banques centrales à jouer un rôle notable. En effet, de grands secteurs de l'économie ont été paralysés, entraînant un fort ralentissement de la vitesse de circulation de la monnaie. Pour contrer cela, des milliers de milliards de dollars, d'euros, de livres et d'autres monnaies ont été créés. Pour soutenir l'économie, les taux d'intérêt aux États-Unis et dans la zone euro (et par extension en Europe) ont été ramenés à 0%, voire moins. Cela a conduit à une période de taux d'intérêt négatifs sans précédent aux États-Unis, mais surtout dans la zone euro et au Japon.

La reprise progressive de l'économie ne s'est pas faite sans difficultés ni sans heurts. La disponibilité limitée de toute une série de biens a entraîné des problèmes de production qui ont touché pratiquement tous les secteurs. L'une des principales conséquences de cette pénurie a été l'augmentation rapide des prix.

Pour l'Europe, l'invasion de l'Ukraine par la Russie a encore accentué la situation au début de l'année 2022. En raison des sanctions, l'Europe n'a plus eu accès au gaz naturel russe bon marché, ce qui a fait exploser les prix de l'énergie et l'inflation.

Les États-Unis, indépendants sur le plan énergétique grâce au pétrole et au gaz de schiste, ont été beaucoup moins touchés par l'explosion des prix de l'énergie.

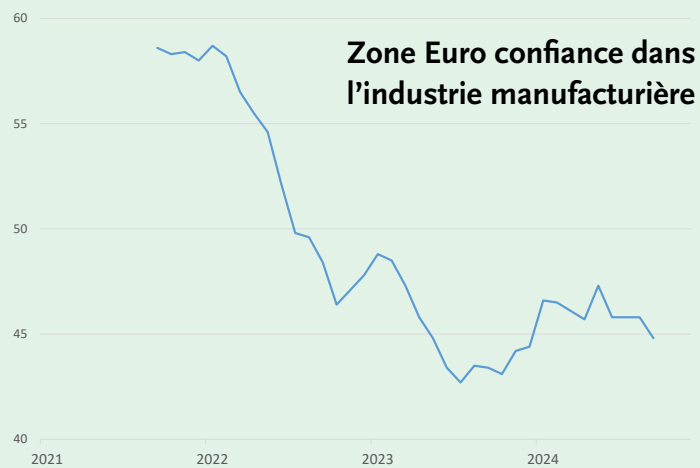
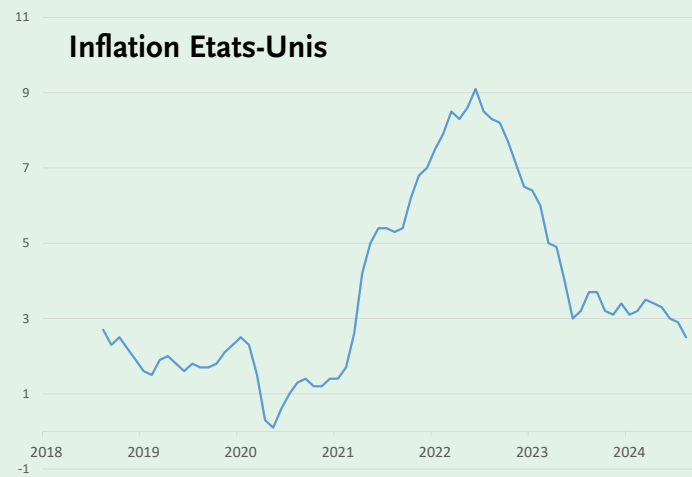
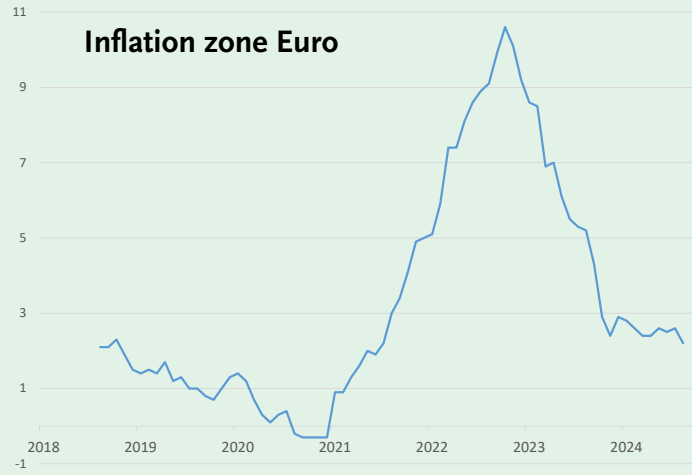
Les banques centrales, qui s'attendaient initialement à une baisse rapide de l'inflation, ont dû réagir et ont progressivement relevé les taux d'intérêt à court terme, qui ont atteint leur niveau le plus élevé depuis plus de vingt ans.

En 2023, les taux d'intérêt à long terme ont également entamé une remontée substantielle. La période des taux d'intérêt négatifs était donc définitivement terminée. C'était la première étape de la normalisation des taux d'intérêt dans le monde. Cependant, ils étaient encore loin de la normale, car les taux d'intérêt à court terme étaient encore nettement plus élevés que les taux à long terme. La hausse des taux d'intérêt à long terme a mis en difficulté toute une série de banques régionales américaines. Cette situation a entraîné les plus grandes faillites bancaires depuis la crise bancaire de 2008.

En octobre 2023, les rendements des obligations d'État américaines à 10 ans dépassaient 5% et ceux des obligations allemandes avoisinaient 3%, soit les niveaux les plus élevés depuis 2007 et 2011 respectivement ! Les hauts responsables de la Réserve fédérale ont réagi en déclarant que la fin des hausses de taux d'intérêt à court terme était proche car « le marché avait fait une partie du travail des banquiers centraux ». En effet, la hausse des taux d'intérêt à long terme a eu un effet inhibiteur suffisant sur la croissance. En effet, en raison de la hausse des taux d'intérêt à long terme, les taux hypothécaires américains ont également atteint leur niveau le plus élevé depuis 2007, ce qui a ralenti la demande de nouveaux logements.

Les marchés financiers ont accueilli avec beaucoup d'enthousiasme les propos des responsables de la Réserve fédérale. Les taux d'intérêt à long terme sont retombés à leurs niveaux du début de l'année 2023 et les investisseurs ont immédiatement anticipé que les taux d'intérêt seraient réduits jusqu'à six fois au cours de cette année.

C'était sans compter l'inflation persistante. Ce n'est pas tant l'inflation généralisée qui a posé problème. C'est surtout l'inflation de base, qui ne tient pas compte des



prix des denrées alimentaires et de l'énergie, qui est restée obstinément supérieure à 3%. Le début des baisses de taux d'intérêt a donc été repoussé réunion après réunion de la Réserve fédérale.

Finalement, c'est la Banque centrale européenne qui a été la première à réduire les taux d'intérêt en juin. Un certain nombre de dirigeants s'étaient tellement engagés en faveur d'une baisse des taux d'intérêt avant la réunion de juin que la Banque centrale européenne n'a pas eu d'autre choix que de réduire les taux d'intérêt, même si certains indicateurs confirmaient une inflation encore tenace. C'est donc à contrecœur que le coup d'envoi a été donné.

Enfin, le président de la Réserve fédérale, M. Powell, a indiqué lors de la grand-messe annuelle des banquiers centraux à Jackson Hole que l'inflation avait baissé de manière suffisamment durable pour justifier une baisse des taux d'intérêt en septembre.

Cependant, jusqu'à l'annonce, le marché est resté dans l'incertitude quant à l'ampleur de la baisse des taux d'intérêt. Dans des circonstances normales, les banquiers centraux appliquent des incréments de 0,25%. Ils ont cependant annoncé une baisse exceptionnelle de 0,5%. Si le marché n'a pas interprété cette évolution comme un signe de ralentissement très marqué de la croissance économique américaine, c'est grâce aux paroles apaisantes du président Powell, qui a garanti au marché que des mouvements aussi importants étaient exceptionnels et que les taux d'intérêt resteraient plus élevés que ce à quoi nous avons été habitués au cours des dernières décennies.

### **La baisse a commencé**

Compte tenu des prévisions des directeurs de la Réserve fédérale pour la période à venir, les taux d'intérêt américains pourraient encore baisser d'un demi pour cent d'ici la fin de l'année.

La tendance au-delà est davantage confuse. Cela dépendra en partie de la personne qui dirigera les États-Unis au cours des quatre prochaines années. Les politiques promises par Trump sont en principe très expansionnistes, ce qui entraînera des déficits supplémentaires. La limitation de l'immigration aux États-Unis exercera également une pression à la hausse sur les salaires. En effet, il n'y aura pas assez de nouveaux travailleurs disponibles pour soutenir la croissance continue de l'économie.

Le principal effet de la baisse des taux d'intérêt américains est l'accélération de la normalisation de la courbe des taux. Pendant des années, les taux d'intérêt à court terme ont été (beaucoup) plus élevés que les taux à long terme. Pendant une bonne partie de l'année 2024, le point bas de la courbe des taux se situait à 10 ans. Ce point était récemment à trois ans. De nouvelles baisses de taux feront encore baisser les taux d'intérêt à court terme et renforceront la normalisation. Une nouvelle baisse des taux d'intérêt à court terme ne doit pas nécessairement se traduire par une baisse des taux d'intérêt à long terme. L'anticipation a déjà eu lieu. Avec un taux d'inflation annuel de 2 à 3%, un rendement de 4% sur les obligations d'État à 10 ans n'a rien d'anormal. En effet, investir à plus long terme implique davantage de risques qui exigent une compensation sous la forme d'une prime supérieure à l'inflation.

En Europe également, le débat sur de nouvelles baisses de taux d'intérêt au sein du Conseil des gouverneurs de la Banque centrale européenne n'est pas encore totalement clos, bien que le revirement américain soit un stimulant important. En s'obstinant trop longtemps, l'euro risque de remonter par rapport au dollar. Cela exerce une pression à la hausse sur le taux d'inflation par le biais d'importations plus coûteuses. En outre, les secteurs industriels de l'Europe en général et de l'Allemagne en particulier luttent contre une baisse de la compétitivité mondiale. Les indicateurs de confiance de l'industrie manufacturière sont au beau fixe. Cela plaide également en faveur de nouvelles baisses des taux d'intérêt.

### **Conclusion**

Plus encore que le début du cycle de baisse des taux d'intérêt aux États-Unis et en Europe, la situation des marchés de taux d'intérêt semble se normaliser pour la première fois depuis plus de 15 ans. Progressivement, les rendements sur les échéances plus longues augmentent par rapport à ceux sur les échéances plus courtes. Pour la première fois depuis plus de deux ans, les taux d'intérêt des obligations d'État allemandes à deux ans ont été inférieurs à ceux des obligations à dix ans au cours du mois de septembre. Les nouvelles baisses de taux des banques centrales feront également baisser les taux d'intérêt sur les échéances les plus courtes.

Ce faisant, l'« ancienne normalité », celle d'avant 2008, redevient la « nouvelle normalité ».



## Comment inclure mes petits-enfants dans ma planification successorale ?

Souvent, vos enfants ont déjà accumulé un beau patrimoine, mais ce sont justement vos petits-enfants qui sont au début de leur carrière et qui ont besoin d'un soutien financier. Vous pouvez donc décider d'attribuer une partie de votre patrimoine à vos petits-enfants. Cela n'est pas seulement intéressant pour eux sur le plan financier, mais peut aussi être bénéfique sur le plan fiscal. Vous pouvez le faire de plusieurs manières.

Ci-dessous, nous nous concentrons sur les règles en vigueur dans la Région flamande. Pour les autres régions, les règles sont légèrement différentes.

### **Faire un don à ses petits-enfants de votre vivant**

Vous pouvez déjà transmettre de votre vivant une partie de votre patrimoine à vos petits-enfants par le biais d'une donation. En cas de don de biens mobiliers tels que des titres ou des fonds, vous pouvez effectuer une donation bancaire en évitant le paiement de droits de donation. Il faut toutefois tenir compte de la période de risque de trois ans : si vous décédez dans les trois ans qui suivent la donation, les droits de succession restent dus sur les biens donnés. Cette période de risque

peut être évitée en enregistrant la donation bancaire au taux de 3% de droits de donation, soit immédiatement après la donation bancaire, soit au cours des trois années qui suivent la donation bancaire.

Vous devez garder à l'esprit qu'une donation est définitive et fondamentalement irrévocable. Dans ce cas, c'est le principe du « donner, c'est donner » qui s'applique. La donation réduit votre patrimoine, ce qui signifie que vos enfants devront payer moins de droits de succession à votre décès.



**« Tant en cas de testament qu'en cas de donation en faveur de vos petits-enfants, vous devez tenir compte de la part réservataire de vos enfants. »**

## Rédiger un testament avec vos petits-enfants comme bénéficiaires

Les droits de succession sont progressifs. Un héritier en ligne directe qui hérite de plus de 250 000 euros de biens mobiliers devra payer 27% de droits de succession sur la partie supérieure à 250 000 euros. En répartissant votre patrimoine, non seulement vos enfants, mais aussi vos petits-enfants paieront moins de droits de succession.

Contrairement à la donation, le testament ne prend effet qu'à votre décès, vous laissant libre de disposer de vos biens de votre vivant.

### Quelle est l'importance de la limite de 12 500 euros ?

Si un petit-enfant reçoit de votre part un montant inférieur ou égal à 50 000 €, il bénéficiera d'une réduction d'impôt. En limitant la part de votre petit-enfant à 12 500 € (par petit-enfant et par grand-parent), votre petit-enfant ne devra même pas payer de droits de succession.

Pour une donation, cela signifie qu'il est toujours possible de donner jusqu'à 12 500 euros sans impôts avec une donation bancaire non enregistrée, même si vous décédez dans les trois ans suivant la donation bancaire. Dans ce cas, la donation doit toujours être déclarée, mais votre petit-enfant ne devra pas payer de droits de succession, car le montant était inférieur à 12 500 €.

### Et si vous n'avez rien prévu pour vos petits-enfants ?

Dans ce cas, vos enfants peuvent décider de laisser votre patrimoine, en tout ou en partie, à leurs propres enfants (vos petits-enfants).

Vos enfants peuvent décider de renoncer à votre succession. Pas de demi-mesure: en cas de renonciation, les enfants eux-mêmes n'héritent de rien et l'intégralité de leur héritage revient à leurs propres enfants. Sur le plan fiscal, chaque petit-enfant est imposé sur sa propre part d'héritage. S'il y a plusieurs petits-enfants, les droits de succession sont répartis entre un plus grand nombre d'héritiers, ce qui permet de réduire les droits de succession.

Une solution alternative à la renonciation de la succession est le saut de génération partiel, également connu sous le nom de « donation en cascade ». Dans ce cas, vos enfants acceptent d'abord votre succession et paient également les droits de succession. Ils décident ensuite de transmettre tout ou partie de ces biens aux enfants dans l'année suivant votre décès. Vos enfants décident des biens à transmettre. Les droits de donation sont alors réduits ou nuls, à condition que la donation soit faite par acte notarié.

### Attention à la réserve de vos enfants

Tant en cas de testament qu'en cas de donation en faveur de vos petits-enfants, vous devez tenir compte de la part réservataire de vos enfants. Depuis la réforme du droit successoral de 2018, vos enfants doivent recevoir ensemble au moins la moitié de votre patrimoine. Si vos petits-enfants reçoivent plus de la moitié de vos biens par le biais d'un testament ou de donations, vos enfants peuvent réclamer ce qui leur revient. Si vos enfants acceptent de dépasser la réserve, un pacte successoral peut vous garantir que les enfants ne réclameront jamais leur réserve.

### Conclusion

Il existe plusieurs façons de donner un coup de pouce financier à vos petits-enfants. Comme pour toutes les formes de planification patrimoniale, il est préférable d'adapter cette démarche à votre situation personnelle. Nous nous ferons un plaisir de vous accompagner dans ce domaine.

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

Éditeur responsable: Werner Wuyts

Rédacteurs: Josefien De Bock, Willem De Meulenaer, Werner Wuyts, Dominique De Schutter

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 Leuven  
Tel.: +32 16 71 90 00  
Leuven@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.