

# Dierickx Leys Journal

Bulletin trimestriel de  
Dierickx Leys Private Bank  
Huitième année, n° 3  
Juillet 2022

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

Éditeur responsable : Werner Wuyts

Redacteurs : Jonathan Mertens, Ethel Puncher

Mise en page et impression : JEdesign.be

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

# Pourquoi voir plus loin, c'est rentable selon Monique Leys

Le début de l'année 2022 a été marqué par un renouvellement à la tête de Dierickx Leys Private Bank. Les membres de la direction Marleen Dierickx et Herman Hendrickx ont pris leur retraite. Trois nouveaux venus (avec Filip Decruyenaere comme PDG) ont pris le relais. Avec Monique Leys, présidente du conseil d'administration, nous revenons sur le passé et abordons l'avenir en ce milieu de l'année 2022.

Après avoir été directrice générale pendant 22 ans, Monique Leys est devenue présidente du conseil d'administration en 2018. Elle est donc très bien placée pour parler de ce renouvellement de la direction au début de 2022 avec la « vue d'ensemble » nécessaire.

*Monique Leys* : « Au sein du comité de direction, mon travail était essentiellement exécutif. En tant que présidente du conseil d'administration, je travaille de manière plus stratégique, avec plus de « distance » et une vue globale de la situation. J'ai également plus d'impact sur la vision de la private bank. »

## **« Voir plus loin, c'est rentable » est le slogan de la banque. Comment formulez-vous cette vision ?**

*Monique Leys* : « Ce slogan résume notre ADN. Il couvre de nombreux éléments différents.

Je pense au caractère familial des actionnaires, à la déontologie, à la réputation, à la stabilité, au long terme, à la simplicité et à la transparence... Je pense que ce dernier point est très important : nous évitons les produits trop complexes et opaques.

Le travail d'équipe est également très important. Nos clients peuvent compter sur une équipe solide aux connaissances et aux compétences complémentaires. Et nous sommes (et resterons) un acteur de niche. Nous ne faisons pas tout, mais ce que nous faisons, nous voulons le faire très bien.

Une approche personnelle, du temps, une personnalisation, une expertise, une communication. Ce sont les clés du succès.

Je ne saurais trop insister sur l'importance d'une équipe solide. Le nouveau comité de direction a pris ses fonctions au début de l'année 2022. Les anciens membres de la direction étaient des actionnaires. Les nouveaux membres de la direction ne le sont plus. Mais ils sont jeunes, ambitieux et surtout très complémentaires. Chacun a ses propres compétences, mais ils ont la même vision. Je peux dire que les contacts avec eux et entre eux sont excellents. »

« Ce métier, ce secteur, cette entreprise continuent de me fasciner, plus que jamais. »

**Qu'est-ce qui vous donne la plus grande satisfaction ?  
À quels moments vous dites-vous : c'est pour cela  
que je le fais ?**

*Monique Leys* : « Le private banking et les placements sont des sujets passionnants. Mais ma satisfaction vient surtout du contact avec les gens. Avec les nouveaux membres du comité de direction, avec les collaborateurs. Cela implique souvent des concertations et des discussions, le suivi des énormes efforts que nos collaborateurs déploient pour faire évoluer la banque et assurer la satisfaction des clients.

Un beau moment est la fête annuelle du personnel, à laquelle participent environ 70 employés et leurs partenaires. Je constate alors que ce ne sont pas seulement des collègues, mais aussi des amis. C'est satisfaisant. Tout comme un client qui me dit qu'il est très content de nos services. Ce sont à chaque fois des moments qui me redonnent de l'énergie.

Ce métier, ce secteur, cette entreprise continuent de me fasciner, plus que jamais. »

**Avez-vous toujours ambitionné d'occuper ce poste ?**

*Monique Leys* : « Mon père, qui était agent de change, est décédé subitement lorsque j'avais 24 ans et que je venais d'obtenir mon diplôme. Je lui ai alors succédé. Nous avons collaboré avant cela pendant deux ans. J'ai hérité de lui l'amour de cette profession. Mon père travaillait dur, mais rentrait toujours à la maison de bonne humeur. C'est ainsi qu'il m'a transmis cette passion. Je me suis donc familiarisée très tôt avec les opérations boursières, le jargon, les relations avec les clients, etc. »



Au début des années 1970, Monique Leys est devenue la deuxième femme agent de change du pays.

**Était-ce (est-ce) pour une femme d'évoluer dans un  
secteur traditionnellement masculin ?**

*Monique Leys* : « J'ai grandi dans le monde de la bourse, qui est effectivement un monde d'hommes. Mais le fait que je sois une femme n'a jamais posé problème. Ils m'ont acceptée très rapidement. J'en étais reconnaissante. D'autres agents de change m'ont souvent aidée à tout apprendre sur le marché boursier et les placements. Ils étaient mes mentors : des collègues du secteur dont l'âge moyen était de 60 à 70 ans, tout comme le client moyen à cette époque.

Je n'ai jamais douté que je le ferais. Il y a toujours des moments difficiles, mais jamais de regrets. »

### **Votre réseau est très étendu ?**

*Monique Leys* : « Oui, je connais beaucoup de gens. Tant dans le secteur que du côté des clients. Peut-être parce que je suis curieuse de nature ? Je m'intéresse aux gens, qu'ils soient collègues, collaborateurs ou clients. Leur famille, leurs voyages, leur emploi, la situation familiale... Cela m'intéresse sincèrement. Et j'ai une bonne mémoire (rires). »

Ce changement au niveau de la direction prépare la private bank à un nouveau chapitre dans notre histoire couronnée de succès de plus de 120 ans.

*Monique Leys* : « Ce renouvellement est arrivé à point nommé, car nous vivons une année mouvementée. Et tout évolue vite.

Très vite. Nous évaluons toujours de manière très stricte les nouveaux produits et services. Ce produit ou ce service nous correspond-il ? S'intègre-t-il dans notre vision ? Nous ne nous limitons plus à l'exécution des ordres, comme le faisait auparavant un agent de change. Les clients exigent de nous beaucoup de connaissances et une vision. À juste titre. Nous devons être parfaitement informés. Certains disent qu'il y a trop de « règles et règlements ». Mais c'est indispensable, car nous pensons que la protection du client est primordiale. »

### **Dans quelle mesure le client a-t-il changé ?**

*Monique Leys* : « Le client a désormais accès à beaucoup d'autres sources d'informations, notamment par le biais d'Internet et des médias sociaux. Il peut mieux s'exprimer et réagit plus rapidement. Cela a un impact sur notre travail. Nous devons l'empêcher de paniquer et de réagir de manière impulsive. Nous devons donner encore plus d'explications sur la vision à long terme, l'encadrer et l'accompagner. Je le dis souvent : « Know your customer », il faut connaître son client. Et bien le connaître. Vous pourrez alors garantir la tranquillité d'esprit.

En tant que private banker, nous ne devons pas nous laisser influencer par des phénomènes temporaires.

Nous visons toujours le long terme. Notre département d'étude choisit les bonnes entreprises en fonction d'une stratégie bien définie. Nous sélectionnons et évaluons constamment.

2022 n'est pas une année facile. Compte tenu de la crise du coronavirus, de la guerre en Ukraine, du relèvement des taux d'intérêt, des prix des matières premières, d'un confinement en Chine... le contexte international est mouvementé. Mais nous continuons à évoluer. L'arrivée de nouveaux clients, d'éventuelles reprises... Avec la nouvelle direction et l'équipe solide, nous allons de l'avant.

Voir plus loin, c'est rentable. Je dirais même : aujourd'hui plus que jamais. »

 **Approche personnelle,  
temps, approche personnalisée,  
expertise, communication.  
Ce sont les clés du succès. »**

# Novo Nordisk : une analyse de l'évolution démographique sous-jacente



Jonathan Mertens

En termes de placements, la principale question à se poser lors de l'analyse de toute entreprise est de savoir si elle fera plus de bénéfices à l'avenir qu'aujourd'hui. Plusieurs raisons peuvent permettre d'évaluer cette croissance attendue des bénéfices. Une entreprise peut ainsi développer de nouveaux produits innovants, explorer de nouveaux marchés géographiques ou possède peut-être une marque forte, dont les produits sont très attendus par les consommateurs.

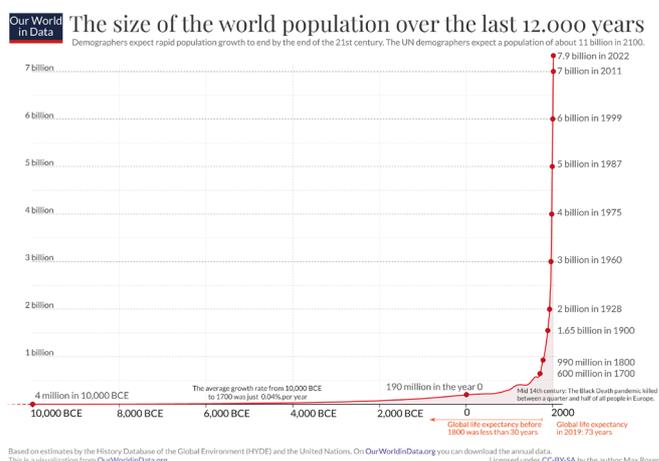
Cependant, certaines entreprises voient leur marché se développer presque automatiquement en raison de l'évolution démographique mondiale. L'entreprise danoise Novo Nordisk bénéficie indirectement de l'épidémie mondiale d'obésité qui touche principalement les pays développés depuis quelques décennies.

Les informations de cet article présentent une future tendance démographique qui continuera à favoriser les activités de l'entreprise dans les décennies à venir.

## L'évolution démographique d'un point de vue historique

Malgré l'histoire mouvementée de l'humanité avec de nombreuses périodes de privations et des taux élevés de mortalité de la population dus aux guerres, aux pandémies et à toutes sortes de catastrophes naturelles, la croissance globale de la population de la planète est pour le moins spectaculaire.

Au cours des 12 000 dernières années, la population mondiale a augmenté d'un facteur insensé de 1860. Alors que la population mondiale était d'environ 4 millions de personnes en 10 000 avant J.-C., elle atteindra un peu moins de 8 milliards en 2022. Il est également frappant de constater que la majeure partie de cette augmentation a eu lieu au cours des 300 dernières années. Alors que la population mondiale était encore de 600 millions en 1700, elle est passée à 990 millions en 1800, 1,65 milliard en 1900 et 6 milliards en 1999.



Croissance de la population mondiale  
(10 000 avant J.-C.-2022)

Source : Ourworldindata.org

## Fin du 20e siècle : croissance des chiffres de l'obésité dans le monde

Même si le début du 20e siècle a été marqué par plusieurs événements perturbateurs (guerres mondiales, pandémies et famines), les facteurs à long terme de la croissance démographique sont restés intacts. La population a triplé au cours du 20e siècle, soit la plus grande augmentation de population de l'histoire de l'humanité. Plusieurs éléments, comme la poursuite du développement des systèmes de sécurité sociale dans la plupart des pays occidentaux, la croissance moyenne en matière de prospérité et les incitations de la politique fiscale en faveur des ménages ont soutenu la croissance démographique de la seconde moitié du 20e siècle. Les premiers signes de croissance économique florissante dans des pays industrialisés émergents comme l'Inde et la Chine, après de longues périodes d'instabilité politique et socioéconomique, ont également favorisé cette évolution.

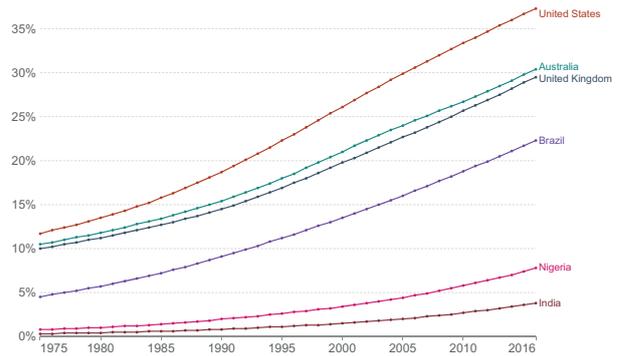
Vers le milieu du siècle dernier, le surpoids (et l'obésité) était un phénomène relativement peu répandu. Depuis les années 1970, la proportion de la population en surpoids n'a cependant cessé d'augmenter.

Aux États-Unis, par exemple, environ 70 % de la population est officiellement en surpoids (= IMC >25). Les personnes sont définies comme obèses si leur indice de masse corporelle (IMC) est supérieur à 30. Même s'il s'agit au départ d'un phénomène essentiellement occidental, nous pouvons clairement constater dans les chiffres ci-dessous que la même tendance commence maintenant aussi à toucher les pays en développement.

Share of adults that are obese, 1975 to 2016

Obesity is defined as having a body-mass index (BMI) equal to, or greater than, 30. BMI is a person's weight (in kilograms) divided by their height (in meters) squared.

Our World In Data



Source: WHO, Global Health Observatory (2022)

OurWorldInData.org/obesity - CC BY

Part des adultes obèses (1975-2016)

Source : [Ourworldindata.org](http://Ourworldindata.org)

## Quelles sont les causes de la croissance des chiffres de l'obésité dans le monde ?

Selon les études scientifiques, plusieurs causes expliquent la croissance des chiffres de l'obésité, tant dans les pays pauvres que dans les pays riches. Dans un premier temps, les scientifiques soulignent le changement de régime alimentaire dans presque tous les pays du monde, qui est passé de simples repas frais traditionnels à des aliments transformés, qui contiennent plus de graisses et de sucres.<sup>1</sup>

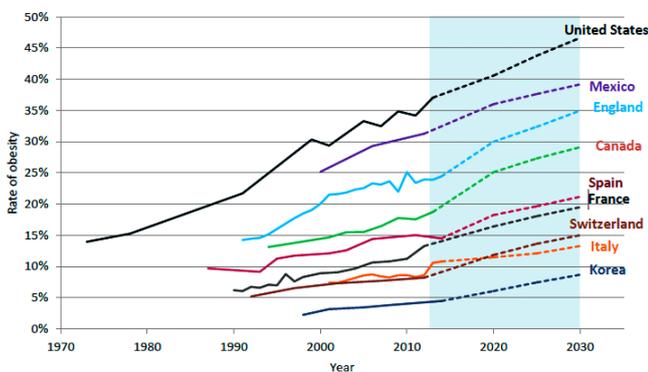
Deuxièmement, il y a également eu un changement de notre mode de déplacement, entraînant moins d'activité physique et plus d'utilisation de véhicules motorisés. Troisièmement, l'urbanisation s'est accélérée, avec un passage, dans la plupart des pays développés, d'une économie principalement basée sur l'agriculture et une production industrielle à une économie de services. Une plus grande proportion d'emplois sont donc devenus sédentaires plutôt que physiques.<sup>2</sup>

1 Barry Popkin et al., "Understanding the Nutrition Transition: Measuring Rapid Dietary Changes in Transition Countries," *Public Health Nutrition* 5, no. 6 (2002): 947-53.

2 Stephen Leeder et al., "A Race Against Time: The Challenge of Cardiovascular Disease in the Developing World" (New York: Columbia University Earth Institute, 2005), accessed at [www.earth.columbia.edu](http://www.earth.columbia.edu), on Oct. 18, 2005.

## L'évolution future

Les projections publiées par des organisations réputées comme l'OCDE ou l'OMS sur les données relatives à l'obésité croissante envoient des signaux d'alerte aux gouvernements et aux scientifiques du monde entier. Le nombre de personnes obèses continue d'augmenter dans presque tous les pays occidentaux et toutes les régions géographiques du monde. De plus, nous pensons que les mécanismes sous-jacents de cette tendance sont difficiles à ralentir. Il sera de plus en plus difficile de l'inverser de manière significative. Surtout quand de grandes industries comme la Chine et l'Inde continuent leur transformation en une économie de services, avec le degré d'urbanisation croissant qui l'accompagne. La prospérité croissante de la classe moyenne de ces pays entraînera alors également une augmentation de la consommation, ce qui renforcera encore cette tendance.



Taux prévus d'obésité

Source : Analyse par l'OCDE des données des enquêtes nationales sur la santé

## Le lien de causalité entre l'obésité et le diabète

En résumé, le diabète est une maladie métabolique : l'organisme ne produit pas assez d'insuline pour réguler correctement la glycémie. La maladie est traditionnellement divisée en 2 grands types. Le diabète de type 1 est essentiellement une maladie auto-immune où les cellules de l'organisme produisant l'insuline sont détruites par le corps. Le seul remède (pour le moment) dans ce cas est l'utilisation à vie de médicaments à base d'insuline. Environ 10 % de tous les diabétiques relèvent du type 1.

Par contre, le diabète de type 2 se développe au fil des ans dans la plupart des cas. Le corps arrête de produire suffisamment d'insuline ou devient résistant à sa propre production d'insuline. Seul le diabète de type 2 est directement lié à la surcharge pondérale et à l'obésité. Environ 90 % de tous les diabétiques relèvent de cette catégorie et doivent prendre des médicaments à vie s'ils ne modifient pas leur mode de vie.<sup>3</sup> D'autres éléments comme l'âge ou l'hérédité peuvent également influencer le développement du diabète de type 2.

Un aspect méconnu est que le diabète en lui-même n'est pas mortel, mais il augmente le risque d'autres affections telles que l'insuffisance cardiaque (+74 %), l'amputation d'un membre (+337 %) ou d'autres maladies cardiovasculaires. En partie à cause de cela, le nombre de décès directement liés au diabète sera toujours sous-estimé.

« La population a triplé au cours du 20e siècle, soit la plus grande augmentation de population de l'histoire de l'humanité. »

## L'opportunité de placement

À l'aide des informations ci-dessus, nous avons tenté de présenter brièvement la situation actuelle en matière de croissance démographique et d'obésité à l'échelle mondiale. Les résultats de chaque source citée sont clairs : le nombre de personnes en surpoids et obèses augmente nettement, dans toutes les catégories d'âge et à une échelle alarmante. Selon nous, les causes sous-jacentes de cette tendance sont durables et s'accroîtront encore dans les années à venir.

Comme le diabète peut être traité avec des médicaments, nous estimons que les entreprises actives dans ce domaine peuvent continuer à générer la loyauté nécessaire à l'égard de leurs médicaments/produits.

Par ailleurs, nous pouvons supposer que les acteurs dominants dans ce domaine augmenteront presque automatiquement leur nombre de patients dans les années à venir, car la croissance de la population mondiale entraînera automatiquement une augmentation du nombre de patients atteints de diabète de type 1. D'autre part, le nombre de patients atteints de diabète de type 2 va également augmenter en raison de la croissance sous-jacente de la population mondiale de personnes en surpoids.

Même si plusieurs entreprises qui pourront ou non bénéficier directement des tendances ci-dessus figurent dans la sélection de Dierickx Leys, nous abordons brièvement l'entreprise danoise Novo Nordisk dans cet article. Nous pensons que l'entreprise a une position extrêmement dominante dans la production et la distribution d'insuline, un médicament qui aide les diabétiques à maîtriser leur glycémie. En outre, nous sommes très positifs quant à la dernière génération de produits d'insuline (GLP-1) qui amélioreront considérablement la qualité de vie des patients dans le monde entier, car certains diabétiques de type 2 n'ont besoin que d'une seule dose par semaine. De plus, Novo Nordisk a lancé un nouveau médicament contre l'obésité : le « wegovy ». Le produit est si populaire que la production ne peut actuellement pas répondre à la demande.

## Conclusion

Une tendance démographique favorable associée à des avantages concurrentiels créent un cocktail idéal en vue de la croissance des bénéfices à long terme pour des entreprises telles que l'entreprise danoise Novo Nordisk. Comme toujours, il faut faire attention aux conclusions (trop) simplistes. Toutes les tendances démographiques ne conduisent pas un bon placement. Les entreprises sont en effet aussi conscientes des principales tendances démographiques. Par conséquent, un niveau élevé de surinvestissements de la part de différentes entreprises dans le même secteur peut finalement entraîner une destruction de valeur pour tous les acteurs du secteur. En tant qu'investisseur, vous devez toujours associer la tendance démographique sous-jacente à d'autres paramètres fondamentaux de l'entreprise.

Vous voulez en savoir plus ? Vous pouvez lire l'étude complète sur Novo Nordisk à l'adresse <https://www.dierickxleys.be/fr/etudes>.

3 Public Health England. Adult Obesity and type 2 diabetes. Gatineau Mary, Hancock Caroline, Holman Naomi, Outhwaite Helen, Oldridge Lorraine, Christie Anna and Ells Louisa, p.6

# Les dons bancaires peuvent désormais aussi être enregistrés en ligne



Ethel Puncher

## Don bancaire avec *pacte adjoint*

De nombreuses personnes choisissent de transmettre leur portefeuille de placements à la génération suivante par le biais d'un don bancaire. Le portefeuille est transféré sur le compte du bénéficiaire et un document de preuve sous seing privé (appelé *pacte adjoint*) est établi entre le donateur et le donataire.

L'avantage d'un don bancaire est qu'il n'est pas obligatoire de l'enregistrer et qu'il ne faut pas payer de droits de donation. En outre, si le donateur reste en vie pendant trois ans (Région flamande ou Région de Bruxelles-Capitale) ou cinq ans (Région wallonne) après le don bancaire, des droits de succession ne sont pas dus. Cette période cruciale de trois ou cinq ans après un don bancaire est également connue sous le nom de période de risque. Si le donateur survit à cette période de risque, le portefeuille est transféré au donataire avec une exonération totale d'impôt : il ne doit pas payer de droits de donation ou de succession.

## Différence avec une donation notariée

Si vous choisissez un don par acte notarié au lieu d'un don bancaire, la situation est différente. Si vous souhaitez donner le même portefeuille de placements par acte notarié, la donation doit être enregistrée. Vous payez alors des droits de donation à un taux de 3 % (entre partenaires ou entre parents et (petits-)enfants) ou de 7 % (entre tous les autres). Comme vous payez des droits de donation, la période de risque ne s'applique pas. Même en cas de décès dans les trois ou cinq ans suivant la donation, des droits de succession ne seront plus dus sur la donation. Il s'agit également d'une technique de planification intéressante, car les droits de donation sont généralement inférieurs, voire très inférieurs, aux droits de succession dus.

## Enregistrement d'un don bancaire

Il arrive souvent que l'investisseur choisisse au départ de faire don de son portefeuille par le biais d'un don bancaire non enregistré, mais qu'il décide à un stade ultérieur d'enregistrer le don bancaire. C'est le cas, par exemple, lorsque le donateur tombe gravement malade pendant la période de risque. En enregistrant le pacte adjoint et en payant les droits de donation de 3 % ou de 7 %, le donataire ne doit pas payer les droits de succession (plus élevés) si le donateur devait néanmoins décéder pendant la période de risque.

Un don bancaire peut être enregistré de trois manières : sur rendez-vous au bureau Sécurité juridique, par courrier ou via la nouvelle application en ligne sur le site web MyMinfin. Sur le site du SPF Finances, ces trois options sont expliquées plus en détail.

## Nouvelle application en ligne

La nouvelle application en ligne pour l'enregistrement d'un don bancaire est disponible depuis le 1er mai 2022. Le donateur, le donataire ou un tiers autorisé peut soumettre le don bancaire pour enregistrement via l'application en ligne. Pour ce faire, il doit se connecter à myMinfin et, dans la section *Mes interactions*, sous *Soumettre un document*, compléter les détails et joindre les documents relatifs au don bancaire.

Il est important que tous les documents de preuve, y compris l'éventuelle déclaration d'évaluation, soient ajoutés dans un seul fichier PDF. Si les documents répondent aux exigences légales d'enregistrement, l'éventuel avis de paiement et la preuve d'enregistrement seront envoyés via le portail MyMinfin.

Si vous activez votre eBox, vous recevrez également une notification par e-mail lorsque ces documents seront disponibles.

## Date de l'enregistrement

Les trois méthodes mentionnées ci-dessus permettent de soumettre le don bancaire pour enregistrement. Cependant, la date de la soumission ne correspond pas nécessairement à la date d'enregistrement du don bancaire. Si les documents sont soumis pour l'enregistrement via l'application en dehors des heures de bureau, l'enregistrement effectif n'aura lieu que le jour ouvrable suivant pendant les heures de bureau. En outre, lors de l'enregistrement via MyMinfin, aucune heure n'est mentionnée. De plus, si le donateur habite en Région wallonne ou en Région de Bruxelles-Capitale, l'enregistrement ne sera effectif qu'après le paiement des droits de donation dus.

Autrement dit, l'option d'enregistrement en ligne n'offre pas de solution pour les situations urgentes. Un exemple : vous habitez en Région flamande et avez fait un don bancaire non enregistré à votre fils il y a deux ans. Vous êtes gravement malade et vous choisissez d'enregistrer ce don bancaire. Le vendredi soir, vous téléchargez les documents de preuve via l'application en ligne. Dans ce cas, l'enregistrement aura lieu au plus tôt le lundi. Si vous décédez subitement le samedi, le don bancaire n'aura pas été enregistré à temps et votre fils devra quand même payer des droits de succession.

En cas d'urgence, il est donc préférable de s'adresser à un notaire pour faire déposer les documents de preuve du don bancaire dans les minutes du notaire, qui établira un acte de dépôt précisant l'heure du dépôt. Si le donateur était encore en vie au moment de l'acte de dépôt, aucun droit de succession ne sera dû, même si les droits de donation n'ont pas encore été payés.

-----

Vous avez des questions sur la façon de transférer votre portefeuille à la prochaine génération ?

Ou vous avez des questions concernant l'enregistrement d'un don bancaire effectué précédemment ? N'hésitez pas à contacter votre gestionnaire, votre personne de contact ou le service juridique au +32 3 241 09 99.

# Entreprise de confiance pour les Sicav et les investisseurs

## La Sicav Merit Capital devient un fonds Dierickx Leys

Depuis début mai 2022, Dierickx Leys Private Bank est le nouveau gestionnaire du Merit Capital Global Investment Fund. À des fins d'exhaustivité : la banque est chargée de la gestion, de la promotion et de la distribution de la Sicav. Les participants actuels du fonds peuvent désormais aussi compter sur l'expertise et les services de Dierickx Leys Private Bank. Werner Wuyts, responsable Études, analyses et gestion discrétionnaire, répond à quelques questions fréquemment posées.

**Une première question fréquemment posée : quel est le lien entre Merit Capital SA (l'ancienne société de bourse) et Merit Capital Global Investment Fund, connu sous le nom de « MCGIF » ou la « Sicav » ?**

*Werner Wuyts* : « Cette Sicav est une entité juridique indépendante qui est entièrement distincte de l'ancienne société de bourse. C'est le conseil d'administration de la Sicav qui nous a demandé de prendre en charge la gestion du portefeuille, la promotion et la distribution. Une reprise qui a également été approuvée par l'Autorité des services et marchés financiers (FMSA). »

**Pourquoi Dierickx Leys Private Bank était-elle prête à reprendre la gestion de cette Sicav et la prestation de services ?**

*Werner Wuyts* : « Dans l'intérêt du fonds d'investissement lui-même, mais aussi pour les clients. Surtout en cette période agitée, ils ont besoin de confiance et de services réactifs. Bien entendu, nous avons d'abord vérifié minutieusement la Sicav par rapport à nos valeurs, notre spécificité et notre style d'investissement. Cela correspond bien à la philosophie de notre entreprise et à notre gamme de 10 fonds propres. Structurellement, nous ne devons rien changer à la Sicav. Et nous avons une excellente réputation à défendre. Les participants peuvent également compter dessus. Nous prévoyons un nouveau nom comprenant Dierickx Leys, cela veut tout dire. Ce fonds s'inscrit parfaitement dans notre approche et notre offre. »



**Les valeurs, la spécificité, le style d'investissement de Dierickx Leys Private Bank. Pouvez-vous nous en dire plus ?**

*Werner Wuyts* : « Nous ne sommes pas une grande banque, mais nous sommes une banque familiale depuis plus de 120 ans. Cela prouve que voir plus loin, c'est rentable. C'est un fil conducteur dans notre succès de longue date basé sur les connaissances de nos conseillers et la compréhension de nos gestionnaires de fonds. Une approche sur mesure et un service personnalisé sont profondément ancrés dans notre ADN. Peut-être la principale raison pour laquelle les clients se sentent bien chez nous - et restent souvent clients pendant des générations. Nous continuons à évoluer.

Nous sommes des investisseurs, des stock pickers dans l'âme. Nous nous concentrons sur les entreprises disposant d'un solide portefeuille de produits ou proposant des services de haute qualité, qui sont organisées de manière efficace afin que les marges soient élevées et qui génèrent des flux de trésorerie suffisants. Les bénéfices sont de préférence raisonnablement prévisibles. Ce type d'entreprise a un bilan solide et dépend moins des banques pour financer ses activités. La qualité à un prix raisonnable est toujours un facteur déterminant dans notre sélection. Mais ce n'est pas le seul critère. Nous tenons également compte des liquidités, de la valorisation et des critères de durabilité appelés ESG (Environnemental, Social et Governance). Par exemple, nous intégrons la liste d'exclusion com-

plète du Fonds de pension norvégien et n'investissons pas dans les armes, le tabac ou l'industrie des paris. Ils sont également exclus de la Sicav Merit Capital. Elle répond à nos valeurs et à nos normes. En d'autres termes, nous voulons être une entreprise de confiance pour cette Sicav et ses participants. »

Si vous vous inscrivez sur notre site web, nous vous tiendrons informés de tous les développements ultérieurs. Bien entendu, vous pouvez également demander un entretien personnel à ce sujet

<https://info.dierickxleys.be/fr-be/merit-capital-global-investment-fund-fonds-d-investissement>

« **La qualité à un prix raisonnable est toujours un facteur déterminant dans notre sélection.** »

## Actualités de l'entreprise

Qui est ce nouveau visage dans l'équipe commerciale de l'agence d'Anvers ? Son nom est Ruben Van Poucke et il tient à se présenter :

*J'ai 26 ans et je viens de Tamise (Temse). J'ai fait mes études à Gand et c'est durant cette période que je me suis découvert une passion pour les placements. Ma première expérience professionnelle a eu lieu dans une grande banque. Je rejoins maintenant Dierickx Leys Private Bank, où je me réjouis de faire partie de l'équipe commerciale. En dehors du travail, j'aime faire du padel, du vélo et sortir avec des amis.*

Bienvenue Ruben !



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](https://www.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 Geert Campaert, Willem De Meulenaer, Dominique De Schutter, Jonathan Mertens, Ethel Puncher, Sven Sterckx, Jasper Thysens et Werner Wuyts. La reprise de cette publication est autorisée moyennant mention de la source.