

 **MARCHÉ DE L'ART**  
Joindre l'utile à l'agréable.

 **EQUITIES**  
Un investissement qualitatif.

 **IMMOBILIER**  
La tendance de l'année 2016 ?

# Gestion de patrimoine

L'oeil de  
**Bruno Colmant :**  
« Oser investir  
dans les secteurs  
innovants. »



© COVERPHOTO : PRIVÉ

**F!DE CAPITAL**  
FINANCIAL DESIGNERS

« Agir sans conflit d'intérêts  
pour une architecture optimale  
de votre patrimoine »

FIDE CAPITAL  
Avenue F. Roosevelt 81  
1050 Bruxelles  
T. 02/626.10.64  
[www.fidecapital.com](http://www.fidecapital.com)

DANS CETTE ÉDITION



### Financement participatif

Comment investir dans l'économie réelle et soutenir l'innovation ?

P07



### Le viager

Pour l'investisseur à la recherche de diversification de son patrimoine, le viager est un placement alternatif.

P11



ONLINE



### Assurance-vie

Un contrat adapté à la mobilité des nouvelles générations.

LISEZ-EN PLUS SUR : [WWW.ASSUREZVOTREAVENIR.BE](http://WWW.ASSUREZVOTREAVENIR.BE)

## INTRODUCTION

# Pour 2016, entourez-vous d'optimistes...

« Un pessimiste voit la difficulté dans chaque opportunité, un optimiste voit l'opportunité dans chaque difficulté. » On prête ces mots à Winston Churchill, qui ajouta qu'il était un incorrigible optimiste et qu'il ne lui apparaissait pas très utile d'être quoique ce soit d'autre... Point de vue avec Michel Vermaerke et Gerald Callebaut.

**P**ourtant, un récent sondage IFOP fait état que plus d'un français sur deux se dit pessimiste quant à l'avenir. Ce sentiment négatif provient non seulement des attentats qui ont secoué la France et le monde en 2015, mais aussi d'autres facteurs. Parmi ceux-ci, on retrouve notamment le contexte économique morose, un taux de chômage élevé, le manque de perspectives pour l'Europe ou encore les défis climatiques ou migratoires.

### Créer de nouvelles perspectives

Notre vie s'organise en grande partie selon la perception que nous avons des choses et de la manière selon laquelle nous appréhendons les situations. Il apparaît plus que jamais nécessaire de créer de nouvelles perspectives et une dynamique positive. Or, pour y parvenir au mieux, il semble qu'il y ait au moins deux conditions essentielles : être bien informé et être bien entouré. Peu de grands projets sont réalisés par une seule personne et le monde actuel, toujours plus interconnecté et en mouvement, exige plus de dialogue, de réactivité, d'interaction et de coopération.



**Michel Vermaerke**

Administrateur délégué de Febelfin



**Gerald Callebaut**

Secrétaire général de la Private Bankers Association

L'année 2016 s'annonce remplie de nombreux défis : croissance, inflation, pétrole, bénéfices des entreprises,...

Avez-vous remarqué que le fait de bien s'entourer fait avancer vos affaires encore plus vite ? Si les optimistes ont plus de succès et de chance que les autres, c'est sans doute parce qu'ils comprennent ce principe de réciprocité et d'échanges de compétences.

### De nombreux défis

La gestion d'un patrimoine ne s'improvise pas. Surtout si l'on recherche une croissance durable et profitable. Après une année 2015 marquée par le retour de la volatilité sur les marchés financiers, 2016 s'annonce pour le moins aussi agitée et remplie de nombreux défis : croissance, inflation, pétrole, bénéfices des entreprises, climat, fiscalité pour n'en citer que quelques-uns. La masse d'informations financières diffusées à cet égard sur internet est vertigineuse, une information en chasse une autre et le mouvement n'en finit plus de s'accélérer. Qu'est ce qui est pertinent de ce qui est accessoire voire inutile ? Internet ne fait pas le tri, il diffuse tout aveuglément ... C'est dès lors certainement l'occasion de (re)prendre contact avec votre gestionnaire ou votre banquier privé pour obtenir une meilleure visibilité. Professionnalisme et confiance forment plus que jamais le cœur de leur métier.

### Assurez un résultat optimal

Le professionnalisme suppose la compétence, l'expérience du terrain et une vue claire permettant d'assurer un résultat optimal quant à vos décisions d'investissements. Ce professionnalisme se manifeste également par leur capacité d'intégrer au mieux les informations de plus en plus larges et complexes afin d'y dégager les opportunités d'investissement et de la sorte vous offrir une solution sur mesure, réalisée en fonction de votre profil et de vos objectifs. La confiance découle naturellement du professionnalisme. Elle se construit pas à pas dans le dialogue et s'inscrit clairement dans la durée, vers une stabilité, une continuité dans un monde en perpétuelle évolution.

### Dégager les opportunités

L'un comme l'autre sont de nature à nous aider à mieux appréhender la gestion de notre patrimoine mais surtout à nous permettre d'y dégager les opportunités face aux difficultés que nous pourrions rencontrer.

La Private Bankers Association-Belgium a développé en association avec Febelfin Academy, des programmes de formation exigeants et reconnus depuis plus de 15 ans et a de la sorte formé plus de 600 private bankers qui devraient être à même de vous offrir ces opportunités.

SUIVEZ-NOUS



/MediaplanetBelgium



@MediaplanetBE



Mediaplanet Belgium



Mediaplanetbe



Mediaplanet Belgium

**GESTION DE PATRIMOINE FÉVRIER 2016** • **Managing Director:** Leoni Smedts • **Head of Production:** Daan De Becker • **Web Editor:** Wouter Ollevier • **Business Developer:** Anouk Lescrenier  
 • **Project Manager:** Benjamin Bricheux - Tel: +32 2 325 66 60 - E-mail: benjamin.bricheux@mediaplanet.com • **Rédaction:** Jacqueline Remits, Maria-Laetitia Mattern, Olivier Clinckart, Philippe Van Lil • **Lay-out:** i GRAPHIC - E-mail: reclamebureau@i-graphic.be • **Print:** Roularta • **Distribution:** Trends-Tendances • **Mediaplanet contact information:** Tel: +32 2 421 18 20 - E-mail: info.be@mediaplanet.com • D/2016/12.996/04



Vous souhaitez recevoir plus d'infos sur les legs et les legs en duo ?

Grâce au legs en duo, vous soutenez Médecins du Monde sans que vos propres héritiers ne soient lésés, bien au contraire, surtout si vous n'avez pas de descendance. Les droits de succession seront payés par Médecins du Monde.

→ Complétez et renvoyez ce coupon à : Médecins du Monde | Service Legs | Rue Botanique 75 | B-1210 Bruxelles

- Oui, je souhaite recevoir votre brochure sur les legs  
 Oui, je souhaite que votre service legs me contacte par téléphone  
 Oui, j'aimerais recevoir le Newsletter électronique de Médecins du Monde

M.  Mme Nom ..... Prénom.....  
 Adresse.....  
 Code Postal ..... Commune .....  
 Tél. .... Date de naissance [ ] / [ ] / [ ]  
 Courriel.....

→ Ou contactez directement : An-Heleen De Greef | Tél. 02/225 43 64 | Courriel : legs@medecinsdumonde.be



## Xavier De Pauw

Spécialiste de la gestion du patrimoine en ligne.

La gestion de son patrimoine en ligne est destinée à un épargnant qui n'est ni spéculateur, ni adepte du day trading.

# La gestion de patrimoine accessible à tous

Une grande majorité des belges trouve les taux sur les comptes d'épargne trop bas, mais les alternatives comme la gestion de patrimoine traditionnelle semble réservée à la mince tranche la plus fortunée de la population. Pour remédier à cet élitisme, des systèmes novateurs et accessibles ont vu le jour ces dernières années. Leur objectif? Démocratiser et démystifier la gestion de patrimoine tout en imposant le moins de frais possible au client.

« Le secteur de la gestion de patrimoine est généralement assez élitiste », estime Xavier De

Pauw, spécialiste de la gestion du patrimoine en ligne. « Le montant minimum exigé pour une gestion de patrimoine discrétionnaire ou complète tourne généralement autour de 300 à 400 000€. Des nouveaux acteurs dans le monde de la gestion de patrimoine gestionnaires de patrimoine veulent rendre cette gestion accessible à tous. Grâce à de la technologie en ligne et aux effets d'échelle, ces nouveaux acteurs financiers sont en mesure d'offrir une gestion de qualité à un coût largement inférieur à celui de la gestion de patrimoine traditionnelle. »

« En matière de gestion de fortune, cette numérisation des services a un impact conséquent sur les acteurs existants : départements

de private banking, spécialistes de la gestion du patrimoine, etc. C'est tout un secteur qui s'en retrouve transformé. Un service qui était auparavant entre les mains des banques privées peut se retrouver entre celles du client, lui-même qui souhaite superviser ses finances. Les valeurs établies sont remises en question, l'investisseur actuel veut plus de transparence, des coûts plus bas et souhaite suivre son portefeuille quand il veut, où il veut. Comment? Grâce aux nouvelles technologies. Applications de banques en ligne, interfaces interactives permettant de consulter son portefeuille en temps réel, ... La révolution numérique transforme le visage du secteur bancaire. »

« La gestion de son patrimoine en ligne est donc destinée à un épargnant qui n'est ni spéculateur, ni adepte du day trading. Il agit en bon père de famille, est à l'aise avec les technologies et souhaite déléguer une partie de la gestion de son patrimoine tout en ayant la main mise sur celle-ci. Le but est de permettre à chacun de viser un rendement plus élevé pour son patrimoine, quel que soit son capital ou son expérience », conclut Xavier De Pauw.

**Maria-Laetitia Mattern**

redaction.be@mediaplanet.com

## Gestion de patrimoine en ligne accessible à tous

- ✓ Un portefeuille d'investissement personnalisé géré pour vous
- ✓ Investissez déjà à partir de €5.000
- ✓ Composé avec l'expertise de Morningstar
- ✓ Vous ne payez qu'un frais de gestion à partir de 0,30% (TVAC)
- ✓ Possibilité de verser un supplément mensuel à partir de €50

[www.medirectbank.be](http://www.medirectbank.be)

 medirect.be

Rendement annuel moyen  
au cours des  
10 dernières années:



**5,96%**

Le rendement indiqué est le rendement brut simulé et annualisé (hors frais de gestion et taxes éventuelles). Les rendements obtenus dans le passé ne constituent pas une garantie de résultats futurs. Plus d'info sur nos rendements: [www.medirectbank.be/fr-be/gestion-de-patrimoine](http://www.medirectbank.be/fr-be/gestion-de-patrimoine)

# Les avantages de faire appel à un conseiller indépendant



**Stéphanie Voisin**

Partner chez FIDE Capital

Le gestionnaire indépendant ne se rémunère que sous la forme d'une commission de gestion, plus éventuellement une commission de performance.

**Recourir à un conseiller indépendant pour la gestion de votre patrimoine offre de multiples avantages. Performance, flexibilité, personnalisation et - surtout - l'alignement d'intérêts en sont les plus manifestes.**

Dans son mode fonctionnement, un conseiller indépendant en gestion de patrimoine ne tire pas de revenus provenant du courtage : ceux-ci sont prélevés par les banques auprès desquelles les fonds sont déposés. Pour Stéphanie Voisin, Partner chez FIDE Capital, une société de gestion de patrimoine, une telle pratique « permet d'éviter toute forme de conflit d'intérêt avec son client. Le gestionnaire indépendant ne se rémunère que sous la forme d'une commission de gestion, plus éventuellement une commission de performance. » Donc, seule la gestion de patrimoine stricto sensu est rémunérée. De plus, le gestionnaire n'a pas d'incitation à faire tourner les portefeuilles de ses clients pour en tirer des revenus de courtage, contrairement aux banques classiques, qui en tirent une grosse partie de leur rémunération.

**La séparation entre la société de gestion et la banque**

Le conseiller indépendant n'a pas non plus beaucoup d'intérêt personnel à choisir un fonds plutôt qu'un autre, puisqu'il peut ne pas se rémunérer sur les rétrocessions des fonds. Un autre avantage est à la séparation entre la société de gestion et la banque. Michael Jungers, également Partner dans cette même société, souligne un autre atout :

« Quand un client recourt à un gestionnaire indépendant pour déposer ses fonds dans une banque, ce gestionnaire a déjà négocié des tarifs très avantageux avec la banque, par exemple en termes de courtage et de droit de garde. Le client lambda ne pourrait pas faire cela seul dans une banque classique car il n'a pas assez de poids. La banque considère en quelque sorte le gestionnaire indépendant comme un gros client, étant donné le nombre important de portefeuilles qu'il gère pour ses propres clients. » Et tout cela est synonyme d'une meilleure performance pour le client.

**Investir dans des fonds moins connus**

Ajoutons que de plus en plus, les banques traditionnelles ont tendance à placer leurs « produits maison », leurs propres fonds, ce qui est plus rentable pour elles, mais pas forcément pour les clients. Par définition, le gestionnaire indépendant, lui, est... indépendant ! Il peut notamment décider d'investir dans des fonds moins connus, généralement plus flexibles et générant de meilleures performances.

L'approche du gestionnaire indépendant permet aussi de mieux personnaliser le portefeuille du client, de mieux répondre à ses besoins et d'obtenir une plus grande transparence dans les tarifs pratiqués. Le client sait exactement combien il paie pour chaque service : la gestion, le dépôt, les transactions. Enfin, vu la faible rotation de personnel dans les sociétés de gestion indépendante, le client parle aussi au même interlocuteur.

**Philippe Van Lil**

redaction.be@mediaplanet.com

**En moyenne, les banques prélèvent 0,20 % de droits de garde, 0,30 de frais de transaction (sur base d'une rotation de 50 %), 0,40 de commission de gestion, 0,60 de rétrocessions et 0,50 de droits d'entrée (pas toujours prélevés).**

**A titre de comparaison, un gestionnaire indépendant qui ne perçoit pas de rétrocessions prélève uniquement 0,70 % de commission de gestion.**



TEXTE PUBLIÉDACTIONNEL

## Investir dans les actions



**Frédéric Hoogveld**

Head of Investment Specialists - Index & Smart Beta - Amundi

**Amundi Funds Equity Europe Conservative est un fonds d'actions européennes qui investit sur des entreprises de qualité. Présentation de celui-ci par Frédéric Hoogveld, Head of Investment Specialists - Index & Smart Beta - Amundi.**

Lancé en avril 2009, ce fonds a quelque 500 millions d'actifs sous gestion. Sa valeur ajoutée pour les clients qui en sont porteurs ? Frédéric Hoogveld : « C'est de leur donner une exposition au marché actions en confirmant un potentiel de performance à moyen et long terme, tout en réduisant de manière très significative le risque auquel nos clients s'exposent. » Bien évidemment, cela reste un fonds actions, avec les risques inhérents à ce type de marché. « Néanmoins, on est capable de réduire de manière très significative la volatilité, le risque de perte maximale du fonds. »

**Un profil de risque défensif**

Pour y parvenir, la stratégie mise en place consiste à privilégier des titres ayant un profil fondamental que l'on appelle « de qualité ». « Autrement dit, nous offrons à notre client final un profil de risque défensif. Un titre de qualité est un titre ayant un endettement modéré, qui génère des flux de trésorerie positifs, qui a la capacité de générer du cash, et qui a une profitabilité élevée. » Et quelles que soient les conditions du marché, c'est invariablement cette stratégie qui est adoptée.

« Ce positionnement est d'autant plus intéressant qu'il se situe dans un contexte potentiellement déflationniste. Nous avons tendance à croire que c'est une bonne chose d'être positionné sur des entreprises peu endettées, puisque s'il y a de la déflation, la dette réelle augmente quand les prix diminuent et donc vous avez intérêt à ne pas

avoir trop de dettes. Ceci constitue le premier stade de notre sélection de titres. »

**5 étoiles Morningstar**

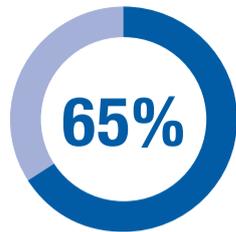
Le second stade est de privilégier les titres ayant une faible volatilité, donc ceux qui ont un profil historiquement défensif. « Nous n'achetons pas de titres ayant des beta élevés. Nous privilégions également la diversification afin de réduire le profil de risque de notre portefeuille. On choisit des titres qui réagissent différemment les uns des autres aux conditions du marché, de sorte d'avoir un profil de risque plus défensif. »

Amundi Funds Equity Europe Conservative a 5 étoiles Morningstar, ce qui est un excellent ranking.

**Philippe Van Lil**

redaction.be@mediaplanet.com

 Le marché européen de l'assurance-vie a totalisé **714 milliards d'euros** d'encours en 2014.



**L'assurance-vie est bien implantée en Europe :** 65 % des clients fortunés sondés détiennent un contrat d'assurance-vie.

 La Belgique est le 3<sup>e</sup> pays distributeur de contrats luxembourgeois avec **2,2 milliards d'euros** de primes en 2014.

# Assurance-vie : un contrat efficace à l'avenir prometteur

**Le marché européen de l'assurance-vie connaît une mutation rapide, sous l'influence de clients de plus en plus sophistiqués et demandeurs de produits d'investissement fiscalement avantageux dans une optique de gestion de portefeuille et de planification successorale.**



**Marc Stevens**  
CEO de NPG Wealth Management

Au-delà d'un simple outil de placement, le contrat d'assurance-vie est devenu une solution complète et entièrement personnalisée permettant de répondre aux besoins des clients fortunés en termes de rendement, de transmission de patrimoine et d'optimisation fiscale. « Des spécialistes sont à l'écoute du client pour définir une solution totale-

Le contrat d'assurance-vie est devenu une solution complète.

ment adaptée à ses spécificités financières, fiscales, légales et familiales », précise Marc Stevens, CEO de NPG Wealth Management.

## Un produit attrayant

Autre point important : la demande croissante pour des solutions transfrontalières. « Avec les expatriés, les retraités déménageant dans des régions ensoleillées ou encore les étudiants Erasmus, nous assistons à une dispersion géographique croissante des générations. Cette dispersion complexifie les mécanismes de transmission », ajoute Marc Stevens. « Nous devons prendre tous ces facteurs en considération pour développer un contrat assurant à la fois une optimisation de la fiscalité et une protection du client et de ses héritiers. »

L'assurance-vie est un produit de plus en plus attrayant. « Selon une enquête que nous avons réalisée l'an passé auprès de professionnels européens de la gestion de fortune, le recours à l'assurance-vie devrait doubler d'ici à 2020, passant de 10 à 20 % du portefeuille global des clients », conclut-il. Dans ce contexte, le contrat luxembourgeois s'est imposé sur la scène internationale. Au-delà de la flexibilité d'investissement, de la neutralité fiscale et du régime unique de protection offert par le Luxembourg, le pays a développé ces 25 dernières années une expertise incomparable dans l'assurance-vie transfrontalière.

**Philippe Van Lil**  
redaction.be@mediaplanet.com

# Investir dans l'art : joindre l'utile à l'agréable

**C**oup de cœur, investissement réfléchi ou soutien de l'artiste : les raisons d'acheter une œuvre d'art sont nombreuses. Quels sont les secteurs en vogue ? A quoi faut-il faire attention avant d'investir ? Honorine d'Ursel, Head of Office de Dorotheum Belgium, nous décrit les clés et enjeux de ce type d'investissement.



**Honorine d'Ursel**  
Head of Office de Dorotheum Belgium

## Quels sont les secteurs porteurs en matière d'investissement artistique actuellement ?

**Honorine d'Ursel :** « Aujourd'hui, le secteur le plus porteur est clairement l'art contemporain : il concerne les plus gros prix. A long terme, l'art ancien de qualité peut également mener à de hautes enchères. Mais un très beau prix en art ancien sera toujours inférieur à un très beau prix en art contemporain. »

Les personnes qui investissent dans l'art aujourd'hui ne sont pas forcément des historiens de l'art ou des experts !

## Quels conseils donneriez-vous à un acheteur d'art potentiel ?

**H. d'U. :** « Avant tout : investir dans un bien que l'on aime. Il ne faut pas investir uniquement pour un nom ou pour suivre un effet de mode, il faut pouvoir profiter de l'œuvre achetée. Ensuite, il est essentiel d'investir dans de la qualité, quitte à y mettre le prix. Une œuvre de mauvaise qualité à très bas prix ne pourra pas être revendue à haut prix plus tard. Une œuvre de belle qualité de 100 000€ aura plus de chance d'être vendue qu'une œuvre de qualité moyenne de 10 000€. Cette tranche d'œuvres de qualité moyenne de 5-10-15 000€ se vend plus difficilement. Si l'acheteur n'a pas l'œil pour se faire une idée de la qualité, il vaut mieux qu'il se fasse conseiller par des spécialistes. »

## Quel est le profil type des personnes qui investissent dans l'art ?

**H. d'U. :** « Les personnes qui investissent dans l'art aujourd'hui ne sont pas forcément

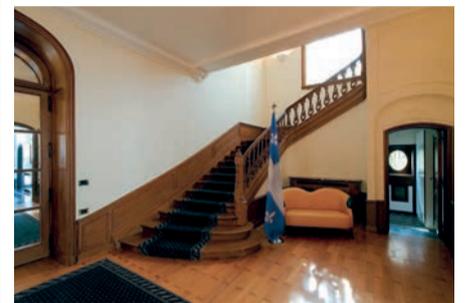
des historiens de l'art ou des experts ! Dans le secteur artistique, qui est un marché comme un autre, il y a un effet de mode : si un artiste est acheté par un grand collectionneur très en vogue, beaucoup le suivront. »

## Que visent les investisseurs ?

**H. d'U. :** « Les marchands visent l'investissement rentable ainsi que la qualité. Ils ont l'œil et veulent garder leur réputation dans ce qu'ils vendent. Les acheteurs privés, comme les collectionneurs, achètent plutôt avec le cœur. Ils achètent parce que l'œuvre correspond à leur collection ou à la vision qu'ils ont de l'art, dans une idéologie de soutien à la culture ou à l'artiste. Il ne faut pas être millionnaire pour investir dans l'art. Mais il est vrai qu'aujourd'hui, un certain niveau de fortunes achète moins, probablement suite aux effets de la crise. »

**Maria-Laetitia Mattern**  
redaction.be@mediaplanet.com

WOLUWÉ-ST-PIERRE – A proximité des Institutions européennes et de la forêt de Soignes, à deux pas du très beau parc de Woluwé, prestigieux hôtel particulier style Neuilly doté d'un magnifique jardin et de vastes réceptions convenant pour une ambassade ou une résidence privée réservée à un acquéreur privilégié. Peb G: 88kgCO<sub>2</sub>/m<sup>2</sup>/an

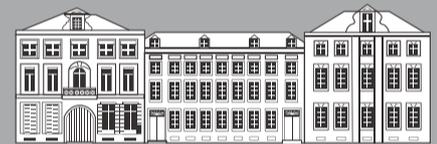


A local quality real estate agency  
Integrated in a prestigious international network

Immobilière LE LION s.a. - Avenue Delleur 8 B-1170 Bruxelles

Fax: +32 2 672 67 17 / E-mail: info@immo-lelion.be

Tel: +32 2 672 71 11



IMMOBILIERE  
**LE LION**

[www.immo-lelion.be](http://www.immo-lelion.be)

L'immobilière LE LION est spécialisée depuis plus de 40 ans dans la vente et la location de biens de prestige à Bruxelles et ses environs. L'agence peut vous guider pas à pas en matière de gestion patrimoniale dans un cadre immobilier.



UCCLE – Dans le quartier de l'Observatoire, dans un cadre de verdure exceptionnel (classé), immeuble villa de style hyper contemporain en construction composé de 3 somptueux appartements duplex de +/- 280 m<sup>2</sup> à 355 m<sup>2</sup>, chacun doté d'un jardin, d'une terrasse et de 2 parkings. Prestations de très haut niveau.



# Financement participatif : un bon investissement

**Frédéric Levy Morelle, CEO de Look&Fin, évoque les différents avantages d'un financement participatif des PME par les particuliers.**

« Cette alternative aux placements traditionnels permet de générer un rendement qu'on peut qualifier d'attractif, voire de très attractif pour le prêteur. Sur 2015, par exemple, le taux moyen s'est élevé à 8,75% l'an. C'est donc une manière de diversifier son épargne et d'investir dans l'économie réelle, dans une entreprise dont le prêteur peut éventuellement devenir le client. »

**Idéalement, une plateforme de prêt peut se baser sur certains critères pour effectuer une bonne sélection des projets:**

- Une analyse automatisée afin de savoir si l'entreprise correspond à des critères



**Frédéric Levy Morelle**

CEO de Look&Fin

Un financement participatif permet de générer un rendement qu'on peut qualifier d'attractif, voire de très attractif pour le prêteur.

d'éligibilité de qualité: par exemple un chiffre d'affaires de 500.000 € minimum, un historique commercial (au moins 3 ans d'activité), et une exigence de rentabilité.

- Un audit relativement approfondi réalisé par un analyste en interne.

- Si cette 2e étape est concluante, l'analyste présente les conclusions de son étude à un comité de sélection interne qui prendra une décision collégiale quant à l'acceptation ou non du dossier.

#### Disposer d'un suivi régulier

Une fois cette sélection qualitative réalisée, il sera essentiel que les prêteurs puissent disposer d'un suivi régulier, depuis l'analyse jusqu'au remboursement: « Le prêteur sélectionnera ainsi le dossier dans lequel il veut investir et le montant qu'il souhaite y souscrire, suite à quoi il recevra une conven-

tion qui détaille ses droits et les obligations de l'emprunteur à son égard (taux d'intérêt, échéance, etc...). »

« Ensuite, il sera invité à verser les fonds sur un compte en banque qui restera bloqué tant que certaines conditions ne sont pas réalisées. Une fois que les fonds seront libérés pour l'emprunteur, la plateforme de prêt prélèvera l'emprunteur tous les mois et effectuera des remboursements vers les prêteurs. Enfin, un espace sécurisé réservé aux prêteurs sur le site de la plateforme de prêt leur donnera accès au détail de tous les prêts réalisés, des montants déjà perçus et à percevoir, etc. Un reporting mensuel leur sera également fourni par email, leur indiquant les performances de leur portefeuille. »

**Olivier Clinckart**

redaction.be@mediaplanet.com

# J'achète un château en France

**L**a constitution d'un patrimoine immobilier est plus que jamais considérée comme la garantie de jouir d'un niveau de vie décent tout au long de sa vie. Mais les aléas de la vie (successions, divorces, remariage, cohabitation...) peuvent transformer l'acquisition d'une seconde résidence chez nos voisins en un vrai parcours du combattant. À qui ne sait pas s'entourer...

**Alain Lacourt, vous êtes consultant en ingénierie patrimoniale franco-belge, comment se porte le marché de la seconde résidence en France?**

**A. L. :** « Il est plutôt morose, voire en déclin dans les prix et les volumes. Des biens restent longtemps sur le marché. C'est surtout le haut de gamme et les maisons de charme avec terrain qui sont difficiles à vendre. Dans le neuf, les promoteurs ne se plaignent pas trop. J'entends des gens dire avoir fait de bonnes affaires parce qu'ils peuvent aujourd'hui acheter un bien 15 à 20% moins cher que ce qu'ils avaient vu 2 à 3 ans auparavant. La main est clairement revenue dans celle de l'acheteur ! »



**Alain Lacourt**

Consultant en ingénierie patrimoniale franco-belge

Faites vous bien entourer ! Réfléchissez à tous les cas qui peuvent survenir et envisagez toutes les conséquences.

#### Quel est le profil type d'un Belge propriétaire d'une résidence en France?

**A. L. :** « Je ne peux parler que de ma clientèle, soit le propriétaire d'une seconde résidence de 500 000 à 3 millions d'euros. Il est chef d'entreprise ou cadre sup', il a 50 ans et plus. Il peut avoir une situation familiale compliquée avec des enfants d'un premier lit, un divorce, un conjoint de nationalité étrangère, ... »

#### À quoi faut-il réfléchir en cas d'achat d'une seconde résidence ?

**A. L. :** « Les aspects civils priment souvent sur les considérations fiscales ! Il faut se poser des questions du style « quelle est la meilleure manière de détenir l'immeuble au regard de la situation familiale ? Comment protéger le conjoint survivant ? Comment ne pas léser les enfants issus d'une précédente union ? Ces situations humaines sont complexes et le sont d'autant plus que les cadres législatifs belge et français divergent sensiblement. Et du côté fiscal, ce n'est pas simple non plus ! Une autre considéra-

tion qui peut apparaître, c'est l'option, à la retraite, de faire de sa seconde résidence, sa résidence principale. Les implications fiscales et civiles peuvent être alors très différentes. Ce sont tous des cas qu'il faut envisager au moment de l'acquisition. »

#### Quels conseils donneriez-vous aux Belges souhaitant acquérir une résidence en France?

**A. L. :** « Faites vous bien entourer ! Réfléchissez à tous les cas qui peuvent survenir et envisagez toutes les conséquences. Faites attention aux coups de cœur qui conduisent souvent à la précipitation. Ne faites pas comme votre couple d'amis ou vos voisins. Une bonne manière de faire pour l'un ne l'est pas forcément pour l'autre. La meilleure solution est celle qui tient compte de votre situation personnelle et individuelle. »

**Amelie De Donnée**

redaction.be@mediaplanet.com

Atténuer le risque grâce à la diversification: lisez-en plus sur [www.assurezvotreavenir.be](http://www.assurezvotreavenir.be)



Bruno Colmant :

# « Sagesse, risque et diversification »

**P**rendre le bon risque au bon moment, diversifier ses placements, suivre le marché : une gestion avisée de son patrimoine est primordiale afin de maintenir l'équilibre de son portefeuille d'actifs. Bruno Colmant, expert économique, nous éclaire sur les clés de gestion d'un patrimoine et nous dresse les tendances pour 2016.



**Bruno Colmant**

Expert  
économique

Diversifier un portefeuille est un exercice dynamique qui permet de suivre les progrès du monde.

## Comment faut-il investir actuellement?

**Bruno Colmant :** « Nous vivons actuellement une turbulence boursière, tout dépend donc de l'horizon de temps et de la capacité de diversification des actifs. Le temps permet une prise de risque plus importante et la diversification permet d'atténuer le risque. Un individu ayant un montant modique à investir a intérêt à le garder liquide ou à l'investir dans des sicav très diversifiés. Un autre individu, avec un horizon de temps plus important, peut détenir un portefeuille d'actions plus large. Un cycle boursier dure 8 ans, il faut donc en moyenne 8 ans pour que le risque soit rémunéré. »

## On n'investit pas de la même façon à 25 ou à 45 ans. D'après vous, quelles sont les étapes de la vie d'un épargnant?

**B. C. :** « Dans une première partie de notre vie, nous sommes plutôt emprunteurs. Quand on commence à travailler, l'habitation est souvent le premier bien que l'on veut acquérir. On est alors en situation d'épargne négative que l'on rembourse avec un salaire. Finalement, on arrive environ aux 2/3 de notre vie et la véritable question devient l'accumulation d'actifs nécessaire pour vivre ses vieux jours dans de bonnes conditions. »

## La diversification est-elle un processus indispensable ?

**B. C. :** « La diversification, c'est la base de la finance. Elle concerne trois actifs : le cash, les obligations et les actions. Un portefeuille d'actifs peut être comparé à un bateau : la quille représente les obligations qui permettent de protéger le capital. La voile représente les actions, qui font avancer. L'un ne va pas sans l'autre. »

## Dans quels secteurs conseillez-vous de diversifier son patrimoine ?

**B. C. :** « La vraie difficulté est de trouver les secteurs de demain. Il faut avoir la discipline d'oser investir dans les secteurs innovants. Diversifier un portefeuille est un exercice dynamique qui permet de suivre les progrès du monde. Le but du portefeuille d'actifs d'un individu est de stabiliser son pouvoir d'achat et de le rémunérer pour le risque. Seule la diversification permet d'épouser le taux de croissance du

# LOOK&FIN

Réveillez votre épargne avec le n°1 du crowdlending

<p>TOTAL LEVÉ</p> <h2>5.827.000€</h2>	<p>TAUX D'INTÉRÊT MOYEN En 2015</p> <h2>8,75% / AN</h2>
---------------------------------------	---

[lookandfin.com](http://lookandfin.com)

Pour une location et une vente en Turquie sans soucis.

**TURKUAZ en bref / depuis 2006**

- Plébiscitée par des entreprises locales respectées, aussi à Istanbul pour investisseurs
- Neutre
- Professionnel de la vente et de la location
- Agent immobilier agréé avec assurance responsabilité
- Equipe en Belgique et en Turquie

Une propriété en Turquie?  
Une idée lumineuse!

IMMO TURKUAZ  
Lindestraat 55 | B-3210 Linden  
info@turkuaz.be  
T + 32 (0)16 23 05 20  
M + 32 (0) 0472 449 222  
TVA BE 086.03.67.135 • IPI 502457

Visitez notre site  
[www.turkuaz.be](http://www.turkuaz.be)



Selon Bruno Colmant, la diversification est la base de la finance. Elle concerne trois actifs : le cash, les obligations et les actions.

© PHOTOS : PRIVÉ

progrès mondial : elle est la base de la stabilisation et de la protection du patrimoine. »

#### Quelles sont les tendances pour 2016 en matière de gestion du patrimoine ?

**B. C. :** « Ces dernières années, les marchés financiers ont été alimentés par la création monétaire des banques centrales. Or, immanquablement, cet afflux monétaire va se tarir. Cela commence à créer une incertitude dans les marchés car ceux-ci se rendent compte qu'il y a une finitude aux politiques monétaires très assouplies. En Europe, les banques centrales créent soixante milliards

d'euros de monnaie par mois : c'est complètement inouï ! Les gens se sont accoutumés à cela alors qu'à l'atterrissage, cela risque de provoquer une confrontation réelle ainsi que de la volatilité sur les marchés. »

#### Quelles seront les solutions ?

**B. C. :** « Il y aura sans doute un ajustement des marchés, ceux-ci devront comprendre qu'ils doivent être plus indépendants des banques centrales qu'auparavant. »

**Maria-Laetitia Mattern**  
redaction.be@mediaplanet.com

## INSPIRATION

# Investir dans l'immobilier en Turquie

**Investir dans l'immobilier en Turquie peut constituer une belle opportunité. Le pays est l'une des destinations de vacances les plus populaires des Européens.**

Pour les investisseurs immobiliers et ceux qui louent leurs biens, la Turquie dispose de nombreux atouts : climat doux, stabilité économique, avantages fiscaux, infrastructure et moyens de communication modernes, facilité d'accès par avion à de nombreuses grandes villes via des lignes directes quotidiennes, faibles coûts salariaux, etc.

In fine, les prix d'achat de l'immobilier sont considérablement plus bas que dans de nombreux autres pays européens. En conséquence, les Allemands y possèdent quelque 35 000 biens immobiliers, les Britanniques 25 000, les Grecs 10 000 biens... et les Belges 5 000. Et contrairement à certaines idées reçues, ces investissements ne se font pas que dans des complexes hôteliers all-in. La Turquie est un pays vaste, 25 fois plus grand que la Belgique, qui offre une large palette d'intérêts et de destinations touristiques (nature, mer, visites culturelles...) et échappe ainsi en grande partie au tourisme de masse.

#### Le retour sur investissement

L'achat d'un bien immobilier en Turquie diffère sensiblement d'un achat en Belgique. En Turquie, vous remplissez, en tant qu'acheteur, la fonction de recherche mais celle de contrôle réservée traditionnellement au notaire en Belgique. Il est dès lors vivement recommandé de se faire assister par un agent belge fiable ou un avocat pour se faire conseiller.

Si vous êtes attiré par un tel investissement, sachez que le retour sur investissement est aujourd'hui d'environ 5 % nets lorsque vous louez votre bien à long terme et de 3 à 5% bruts lorsque la location est uniquement saisonnière.

**Philippe Van Lil**  
redaction.be@mediaplanet.com



### Une Autre Vision de l'Assurance-Vie

Chaque parcours est unique, fait d'opportunités, de défis et de choix.

Spécialiste de l'assurance-vie transfrontalière, NPG Wealth Management offre des solutions de planification financière personnalisées, alliant vision, performance et sécurité.

Fort de notre ancrage au Luxembourg, nous mettons notre expertise et notre ardeur au service d'une clientèle légitimement exigeante, dans un monde en constante évolution.

[www.npgwm.com](http://www.npgwm.com) | Suivez-nous sur 



**DELCAP**  
ASSET MANAGEMENT

*Delcap Asset Management Ltd est autorisée et régulée par la Financial Conduct Authority (FCA)*

*Delcap Asset Management Ltd (Belgium) est enregistré auprès de la Financial Services and Markets Authority (FSMA)*

7 Rue Joseph Stevensstraat, 1000 Brussels - Belgium

T. +32 2 505 0040 | F. +32 2 503 3023

[info@delcapam.com](mailto:info@delcapam.com)



Finance &  
Insurance

Pushing you forward.



CRÉER  
DÉVELOPPER  
PROTÉGER  
VOTRE  
PATRIMOINE.

# Donation de son vivant ou pas : que choisir ?

**L**e rôle du notaire, dans le cadre de la limitation des droits de succession via les donations, est essentiel. Avant tout, il conseillera de faire preuve de prudence et de sécurité. Explications de Me Dominique Roulez, notaire.



**Me Dominique Roulez**  
Notaire

## Comment décider s'il vaut mieux faire une donation ou un testament ?

**Dominique Roulez :** « Il faut faire une analyse chiffrée préalable de la situation actuelle. Combien les enfants devront-ils payer ? La situation n'est pas la même s'il s'agit d'un enfant unique ou de plusieurs enfants. La valeur de la succession est divisée par tête. Quand on monte en valeur dans l'héritage, le tarif de la succession devient plus élevé. En outre, selon les Régions, les tarifs sont différents. Si l'estimation fait apparaître des droits de succession importants, on peut réaliser des donations de son vivant. »

« Il y a aussi des taxes à payer pour la donation d'un bien immobilier (appartement...) et, éventuellement d'avoirs financiers (titres...). Au jour du décès, le bien donné étant sorti du patrimoine, il ne sera plus taxé dans les tranches les plus lourdes. Pour les

La situation n'est pas la même s'il s'agit d'un enfant unique ou de plusieurs enfants. La valeur de la succession est divisée par tête.

avoirs financiers, on peut choisir de faire la donation sans taxation. Si le décès survient plus de trois ans après la donation, les héritiers n'ont rien à déclarer. S'il survient moins de trois ans après, on recalculera les taxes de droit de succession en englobant les avoirs donnés, taxés à ce moment-là. »

## A quoi faut-il faire attention ?

**D. R. :** « Les parents doivent penser à eux-mêmes. Car une fois qu'un parent a fait la donation, il n'est plus maître du bien. Le principe d'une donation est d'être irrévocable. Et on ne connaît pas les aléas à venir : maladie grave, frais médicaux, maison de repos, etc. Certains mécanismes existent pour se doter d'une certaine protection (garder un usufruit). »

## Pourquoi faut-il faire preuve de prudence ?

**D. R. :** « Dans le cas d'un bien de rapport, comme un appartement donné en location, si on estime qu'on n'aura jamais besoin du capital, on peut faire la donation vers les enfants en leur donnant la nue-propriété du bien dont on garde l'usufruit. On a le droit d'occuper le bien ou de percevoir les loyers, mais on

n'est plus maître du capital. Pour vendre l'appartement, il faut avoir l'accord des enfants et le prix sera partagé. De plus, les enfants ne sont pas obligés de vendre. Il s'agit bien d'un dépouillement de son vivant. »

## Pourquoi est-ce important de maintenir l'égalité entre les enfants ?

**D. R. :** « L'égalité n'est pas obligatoire du vivant des parents. On peut souhaiter vouloir aider un enfant qui en a besoin et pas un autre. Si le parent n'a pas la possibilité de faire l'égalité de son vivant, c'est au moment de la succession que les décomptes seront faits pour remettre les enfants à égalité. Nous encourageons les parents à faire preuve de transparence en laissant une trace des donations et en informant les autres enfants pour éviter les bombes à retardement au jour du décès et les conflits éventuels. »

**Jacqueline Remits**

redaction.be@mediaplanet.com

# Le viager, un bon placement alternatif et attractif

## Rencontre d'intérêts profitables aux deux parties, le viager permet au vendeur d'améliorer ses conditions de vie et à l'acheteur de se constituer un patrimoine à long terme.

Pour l'investisseur à la recherche de diversification de son patrimoine, le viager est un placement alternatif qui a tout pour plaire. « Plus calme et plus serein que la bourse et plus rentable qu'un placement obligatoire, l'investissement en viager permet à l'acquéreur de mettre son capital à l'abri dans des briques, achetées avec une réduction de prix pour occupation par le vendeur, et avec un beau potentiel de plus-value immobilière à terme », souligne Nathalie Schrijvers, licenciée en droit et fondatrice de la société Immo Le Viager.

## Viager classique

Classiquement, le créancier vend au débiteur la propriété de son bien immobilier contre le paiement d'un prix qui sera payé pour une part à la signature de l'acte -



**Nathalie Schrijvers**  
Licenciée en droit et fondatrice de la société Immo Le Viager

Une des premières raisons de vente en viager, c'est le besoin de revenus complémentaires à la pension pour payer les charges de copropriété dans les immeubles à appartements.

c'est le bouquet - et pour le solde sous forme d'une rente mensuelle. La majorité de ces ventes se fait avec occupation du bien par le vendeur jusqu'à la fin de sa vie, ce qui permet à l'investisseur d'obtenir une réduction du prix en conséquence dès le départ, augmentée de la plus-value immobilière. La durée de l'opération étant liée à l'espérance de vie réelle du vendeur, par définition aléatoire, il s'agit d'une formule d'investissement à long terme, dont l'horizon de placement est de 8 ans environ.

## Viager capital, nouvelle formule

Depuis quelque temps, une nouvelle formule est également pratiquée. « Elle s'adresse aux investisseurs disposant de capitaux importants (à partir de 100 000 euros) en banque, disponibles, rapportant trop peu et pouvant être investis à long terme, en un seul paiement de la nue-propriété, au jour de l'acte de vente, et donc sans paiement de rentes par la suite. » Une formule qui s'inspire de l'achat en nue-propriété et qui rencontre de plus en plus de succès.

Le recours à la vente en viager permet avant tout au vendeur de rester dans son logement, tout en améliorant ses conditions de vie pour pouvoir faire face à des dépenses qui ne sont plus couvertes par les pensions de retraite aujourd'hui. « Une des premières raisons de vente en viager, c'est le besoin de revenus complémentaires à la pension pour payer les charges de copropriété dans les immeubles à appartements. La seconde raison réside dans les soins de santé qui augmentent et ne sont pas couverts par les assurances dont bénéficient ces personnes. On est donc loin du cliché du 'pari sur le décès d'autrui' et plus proche d'un 'contrat de transmission de patrimoine' qui permet aux deux parties de mieux vivre le temps de la retraite, immédiatement pour le vendeur et à long terme pour l'acquéreur. »

**Jacqueline Remits**

redaction.be@mediaplanet.com



## Jean-Nicolas Montrieux

Partner & Chief Operating Officer Residential du groupe immobilier INOWAI

C'est le moment d'investir car les taux sont bas. Le plus important est la localisation. En immobilier, c'est une règle absolue.

# L'immobilier résidentiel au Luxembourg : en plein boom

**L**e secteur immobilier au Luxembourg se porte bien. C'est le bon moment pour y investir. Le point avec Jean-Nicolas Montrieux, Partner & Chief Operating Officer Residential du groupe immobilier INOWAI.

### Quel est l'état des lieux du secteur de l'immobilier à l'heure actuelle au Luxembourg ?

**Jean-Nicolas Montrieux :** « Au Luxembourg, ces dernières années, les prix ont très fort augmenté. Il n'y a pas eu de grande augmentation, mais l'augmentation est continue, en moyenne de plus de 2 % depuis vingt ans. La tendance s'est accélérée ces dernières années. »

### Comment cette augmentation s'explique-t-elle ?

**J.-N. M. :** « Cela s'explique par un facteur démographique qui, lui, s'explique par la santé économique du pays. Le développement de la place financière de Luxembourg remonte au début des années 1990. A partir de cette époque, un afflux de main d'œuvre est arrivé et il a commencé à faire augmenter la population de manière significative. Ce qui a eu un effet ininterrompu jusqu'à aujourd'hui. La population augmente de manière régulière de 2 % par an. Ce qui ne paraît pas beaucoup, mais pour un pays représente des enjeux assez importants. Ceci est d'autant plus vrai que Luxembourg-ville comptait il y a une dizaine d'années 80 000 habitants, aujourd'hui il y en a 110 000. »

### D'où vient l'augmentation de la population ?

**J.-N. M. :** « Elle est due à 80 % à l'immigration, un phénomène essentiellement européen. Dans les populations étrangères fortement représentées, il y a notamment les Portugais (16 %), les Français, les Allemands, les Italiens, les Belges (3 %). Ces personnes travaillent le plus souvent pour le privé. Les secteurs porteurs au Luxembourg sont les organismes financiers, les cabinets d'audit, de conseil, etc., et aussi dans les nouvelles technologies, y compris une nouvelle technologie dans le secteur financier, ce qu'on appelle les 'Fin-tech'. »

**2 % par an,**  
l'augmentation  
des prix de  
l'immobilier.



**Entre 6 000 et  
8 000 euros par m<sup>2</sup>**  
pour un appartement  
à Luxembourg-ville.

**De 600 000  
à 800 000 euros,**  
le prix d'un appartement de  
100 m<sup>2</sup> à Luxembourg-ville.

**25 euros le m<sup>2</sup>,**  
le prix en location d'un  
appartement à Luxembourg.

**3,4 %**  
le taux de  
croissance  
estimé pour 2016.



### Quel est l'effet sur le marché résidentiel ?

**J.-N. M. :** « L'effet sur le marché résidentiel est que la demande est beaucoup plus forte que l'offre. On estime qu'on a un besoin de construire chaque année de 6 000 à 7 000 nouveaux logements et on peine à en construire de 4 000 à 4 500. D'année en année, le déficit s'accumule, ce qui ne peut faire qu'accroître la hausse des prix. Et c'est particulièrement vrai à Luxembourg et en périphérie où la richesse est principalement concentrée. »

### Qu'en est-il des prix ?

**J.-N. M. :** « Au niveau des prix, à Luxembourg-ville, on se situe en moyenne entre 6 000 et 8 000 euros par m<sup>2</sup>. Un appartement de 100 m<sup>2</sup> fait 600 000 à 800 000 euros. Ce qui représente des prix élevés par rapport aux pays voisins. Pour une ville de taille modeste, les prix sont vraiment très élevés. Comme partout, les taux d'intérêt sont bas. Les revenus des personnes qui vivent et travaillent à Luxembourg sont assez confortables et plus élevés qu'ailleurs. »

### Quelles sont les perspectives pour 2016 ?

**J.-N. M. :** « On annonce toujours un taux de croissance largement supérieur au taux moyen de la zone euro. On estime qu'il est de 3,4 % pour 2016. »

### Y a-t-il une demande pour les habitations de luxe ?

**J.-N. M. :** « Les habitations de luxe se vendent très chères. Le Luxembourg accueille pas mal de travailleurs, mais aussi beaucoup de grandes fortunes qui viennent pour le cadre fiscal avantageux et la qualité de la place financière et des conseils. »

### Quel type de biens est-il avantageux d'acquérir à l'heure actuelle ?

**J.-N. M. :** « A Luxembourg et en première périphérie, ce sont principalement des appartements. Ce qui est intéressant pour les investisseurs, ce sont les appartements de petite taille, c'est là que le rendement est le plus élevé. La cadre fiscal est avantageux pour la mise en location des appartements à des personnes physiques. »

### Les Luxembourgeois ont-ils aussi une brique dans le ventre ?

**J.-N. M. :** « Les Luxembourgeois sont assez friands d'investissement immobilier. On dit toujours que les Belges ont une brique dans le ventre, mais je dirais que les Luxembourgeois en ont peut-être une deuxième ! La plupart des familles achètent un appartement quand ils sont assez jeunes, le gardent, rachètent autre chose, mettent le premier en location, en rachètent quand ils ont de l'argent disponible. Les gens ont assez confiance dans la brique. C'est assez similaire à ce qui se passe en Belgique. »

### Est-ce le moment d'investir ?

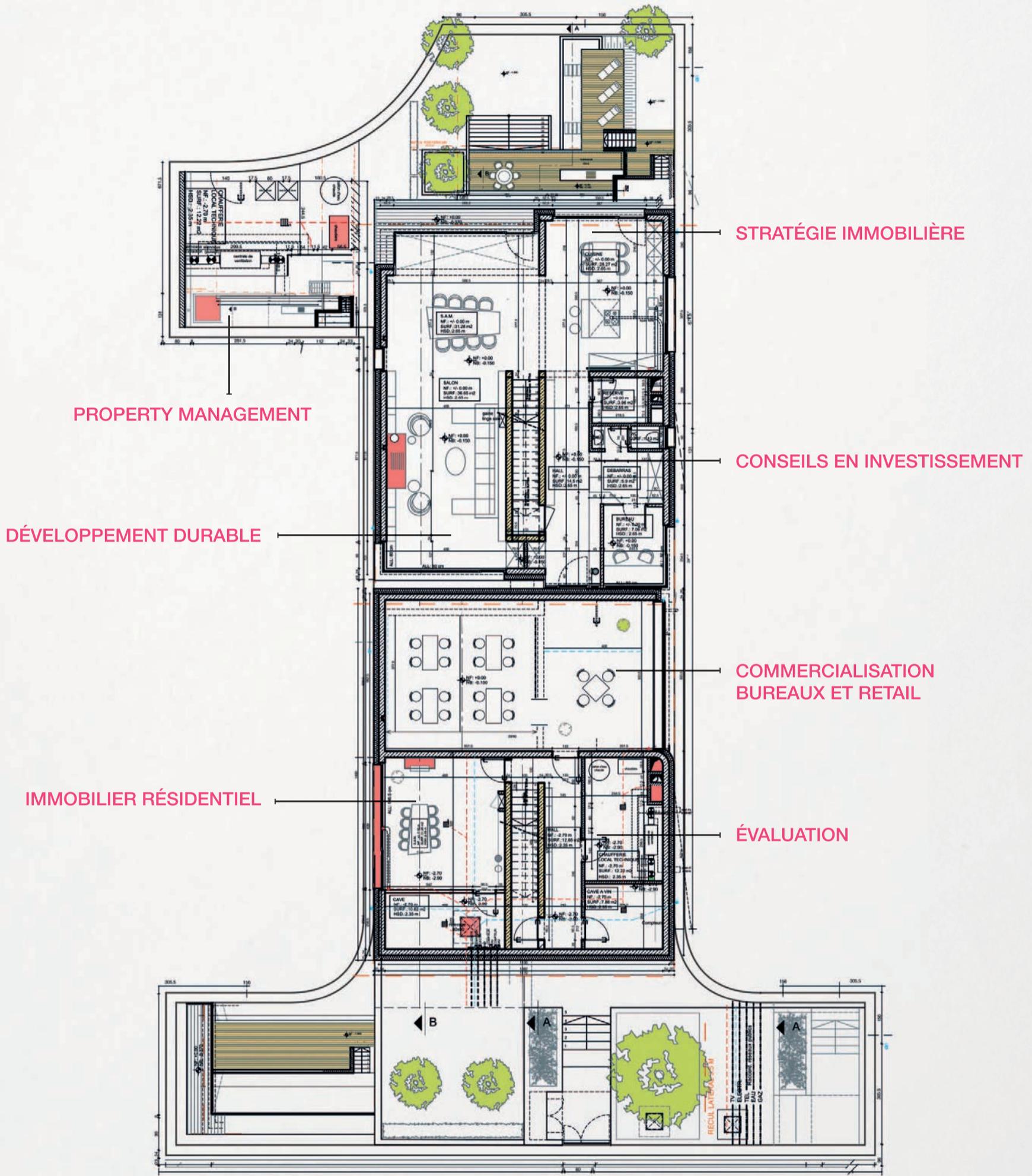
**J.-N. M. :** « C'est le moment d'investir car les taux sont bas. Le plus important est la localisation. En immobilier, c'est une règle absolue. Luxembourg n'échappe pas à la règle. Les gens peuvent se déplacer facilement. Comme la ville a fort grandi, le déplacement est assez compliqué. Il faut prendre des biens de taille raisonnable. Cela ne sert à rien de prendre un appartement de 2 chambres qui fait 100 m<sup>2</sup> pour le mettre en location. Les gens ont des attentes rationnelles. Les prix sont élevés, les loyers le sont aussi. On parle de 25 euros du m<sup>2</sup>, ce qui est très cher. Il faut chercher des biens rationnels en bon état, bien isolés pour un coût énergétique avantageux. Il y a un énorme contraste entre l'ancien et le nouveau marché en termes de qualité. Les normes sont devenues assez strictes au Luxembourg. Les biens sont très chers, mais de très bonne qualité. Il y a un avantage fiscal à acheter du neuf pour inciter les gens à développer le parc de logements pour répondre à la demande. »

### Y a-t-il des régions ou des coins qui montent dans lesquels il est bon d'investir à l'heure actuelle ?

**J.-N. M. :** « La deuxième ville du pays, Esch-sur-Alzette, se développe aussi. Son histoire est industrielle. Il y a eu des reconversions notamment avec l'arrivée de l'Université de Belval. Elle s'est implantée sur les friches d'Arcelor. »

Jacqueline Remits

redaction.be@mediaplanet.com



PROPERTY MANAGEMENT

STRATÉGIE IMMOBILIÈRE

CONSEILS EN INVESTISSEMENT

DÉVELOPPEMENT DURABLE

COMMERCIALISATION BUREAUX ET RETAIL

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

ÉVALUATION

**VOTRE PARTENAIRE STRATÉGIQUE  
POUR VOS SOLUTIONS IMMOBILIÈRES**

L'immobilier est un véritable levier de performance pour la croissance d'une société. Il représente souvent le deuxième poste de dépenses après les salaires. Par conséquent, une bonne stratégie immobilière contribue directement à la compétitivité d'une entreprise. INOWAI élabore pour vous des propositions sur mesure et innovantes afin de répondre parfaitement à vos attentes et de vous apporter les solutions pour une stratégie gagnante.

**INOWAI**

PROPERTY PARTNERS

Commercial & Residential Real Estate 51-53 rue de Merl L-2146 Luxembourg  
T + 352 26 43 07 07 info@inowai.com www.inowai.com

Leader du marché luxembourgeois  
dans l'immobilier professionnel

EXPERTISE

# Léguer son patrimoine à une bonne cause

Quelles sont les motivations des testateurs à effectuer un legs ? Comment ceux-ci sont utilisés par les associations ? Éléments de réponses avec un représentant du secteur : Patrice Macar, coordinateur francophone de Testament.be.

## Quel est le profil des personnes inscrivant un legs dans leur testament ?

**Patrice Macar :** « Généralement, il s'agit de personnes nées entre 1935 et 1955. En gros, c'est la génération « baby boom », devenue aujourd'hui la génération « papy boom ». Si, globalement, ces personnes sont déjà des donateurs de leur vivant, on distingue néanmoins cinq profils distincts parmi les testateurs qui effectuent un legs. »

## Lesquels ?

**P. M. :** « Un : le testateur « sympathique », au sens grec de « souffrir avec ». Il « lègue comme il souffre ». Il est conduit par ses affects plutôt que par sa rationalité. Ce type de testateur a souvent connu une maladie grave au cours de son existence, soit directement, soit dans son entourage. Il veut dès lors éviter cette souffrance aux autres. Deux : le testateur « concerné », dont l'approche est plus raisonnée. Il « lègue comme il vote ». Son message éthico-politique est que, pour que les associations remplissent efficacement leur mission, toute personne doit apporter sa pierre à l'édifice. Trois : la personne qu'une campagne de communication dans les médias fait réfléchir, avec pour conséquence de l'inciter à se décider à léguer une partie de ses biens à une bonne cause. Quatre : le donateur « idiosyncrasique », c'est-à-dire au comportement particulier. Il fait par exemple un legs de manière inconsciente en raison de son histoire personnelle, comme une maladie grave dont il a réchappé 20 ans plus tôt et qui le motive à aider autrui. Cinq : la personne qui lègue un peu au hasard, de façon étrange voire improbable, un peu comme ces gens qui lèguent tout à leur animal de compagnie. »

## Quels types d'associations bénéficient généralement des legs ?

**P. M. :** « Les associations légataires, celles donc qui bénéficient des biens légués, sont des associations sans but lucratif. Il peut s'agir d'ASBL en tant que telle mais aussi, par exemple, d'universités ou d'institutions culturelles n'ayant pas ce statut spécifique. Par secteur d'activité, les principales associations bénéficiaires sont celles liées à la recherche médicale - de loin en tête - l'humanitaire, l'environnement, les animaux et les associations d'aide aux personnes, que ce soit en Belgique ou à l'étranger. »

## Que font-elles des legs ?

**P. M. :** « Elles font ce qu'elles ont programmé. Les associations fonctionnent généralement avec, chacune, un certain nombre de projets qu'elles expliquent au fur et à mesure au grand public, certains projets demandant des financements plus importants que d'autres. Les testateurs savent donc toujours à quels projets sont destinés leurs legs. Certains testateurs font d'ailleurs des legs à charge, c'est-à-dire destinés à l'un ou l'autre projet bien précis. Soulignons que les associations légataires ont toutes un réviseur d'entreprise qui contrôle leurs comptes ; la grande majorité est en outre également contrôlée par l'AERF, l'Association pour une éthique dans la récolte de fonds. »

**+** Patrice Macar distingue 5 profils parmi les testateurs qui font un legs. Lisez-en plus sur

[www.assurezvotreavenir.be](http://www.assurezvotreavenir.be)

**Philippe Van Lil**

redaction.be@mediaplanet.com



## Patrice Macar

Coordinateur francophone de Testament.be

Les associations légataires, celles donc qui bénéficient des biens légués, sont des associations sans but lucratif.



## SOS VILLAGES ENFANTS

### Et s'ils comptaient parmi vos héritiers ?

Lisa et Théo ne peuvent pas grandir auprès de leurs parents et cela les marquera toute leur vie. Pourtant, comme tous les enfants, ils ont le droit d'avoir une enfance heureuse et de belles perspectives d'avenir. Votre soutien nous donne la possibilité d'offrir à des enfants qui se retrouvent totalement livrés à eux-mêmes un foyer chaleureux, jusqu'à ce qu'ils soient autonomes. Dans le monde entier et aussi en Belgique. Ajoutez SOS Villages d'Enfants à votre testament !

**SOS VILLAGES D'ENFANTS**

## CONTACT

**N° de compte :**  
BE17 3100 4034 5521

**Adresse :**  
Rue Gachard 88 à 1050 Bruxelles.

**Tél. :** 02 639 09 73 ou 0478 39 04 39

**Mail :** hilde.boeykens@sos-villages-enfants.be

[www.sos-villages-enfants.be](http://www.sos-villages-enfants.be)



## LOUVAIN COOPÉRATION

### Améliorer la vie des populations locales

Louvain Coopération, l'ONG de l'UCL, utilise les compétences universitaires pour relever les défis du développement. Active dans 8 pays du Sud, l'organisation vise à améliorer la vie des populations locales de manière durable. Appui au micro-entrepreneuriat, renforcement des systèmes de santé, développement de l'agriculture, appui à l'artisanat... Les actions menées par Louvain Coopération résultent d'une analyse approfondie des besoins locaux, afin d'y apporter une réponse adéquate et permanente.



## CONTACT

**N° de compte :**  
IBAN BE94 3401 1111 1114

**Adresse :**  
Avenue du Grand Cortil, 15A,  
1348 Louvain-la-Neuve

**Tél. :** 010/39.03.00  
(Marie Devreux, relations avec les donateurs)

[www.louvaincooperation.org](http://www.louvaincooperation.org)



## LA CROIX-ROUGE

### Nous serons toujours là pour vous et grâce à vous !

Acteur de référence dans le domaine de l'action humanitaire depuis 150 ans, la Croix-Rouge de Belgique mène un combat de tous les instants pour soulager la souffrance des hommes et prévenir les crises humanitaires.

#### Soutenir le financement de nos actions

L'action de nos bénévoles aide 1 personne sur 40. Toutes les activités de solidarité en Belgique sont financées par les dons récoltés auprès du public. Les dons sont dès lors essentiels pour nous permettre de poursuivre nos actions et de sauver plus de vies...



## CONTACT

**N° de compte :**  
IBAN BE72 000-0000016-16

**Tél. :** 02/371.32.15 ou **GSM** 0476/78.91.48

**Mail :** [florence.doyen@croix-rouge.be](mailto:florence.doyen@croix-rouge.be)

[www.croix-rouge.be](http://www.croix-rouge.be)



## L'ONA

### Votre geste changera la vie d'un malvoyant

Comment se déplacer quand on est aveugle ou malvoyant ? Comment cuisiner, faire ses courses, s'habiller ? Comment continuer à sortir et rendre visite à ses proches ? En ajoutant l'Œuvre Nationale des Aveugles à votre testament, vous offrez à une personne déficiente visuelle un suivi personnalisé et vous l'aidez à retrouver son autonomie.

Votre geste, quel qu'il soit, changera sa vie ! Legs, donations, assurances-vie... pensez à l'ONA dans votre générosité. Contactez-nous pour plus d'informations.



## CONTACT

**N° de compte :**  
IBAN BE06 0012 3165 0022

**Adresse :**  
Boulevard de la Woluwe 34 bte 1,  
1200 Bruxelles

**Tél. :** 02/241.65.68

**Mail :** [info@ona.be](mailto:info@ona.be)

[www.ona.be](http://www.ona.be)  
[www.facebook.com/ONA.Belgique](https://www.facebook.com/ONA.Belgique)



## GAIA

### Défendre les droits des animaux

GAIA défend les droits des animaux et mène une lutte active et pacifique contre la maltraitance organisée des animaux. Parce que les animaux, aussi, méritent le respect.

Beaucoup trop de maltraitements sont encore autorisés par la loi. GAIA milite pour des lois défendant mieux les animaux, dénonce les maltraitements cachés des animaux et siège dans des organes consultatifs officiels. Les actions et campagnes de GAIA permettent d'engranger des résultats importants pour les animaux.



## CONTACT

**N° de compte :**  
IBAN BE32 0012 3616 8202

**Adresse :**  
Galerie Ravenstein 27, 1000 Bruxelles

**Tél. :** 02/245.29.50

**Mail :** [testament@gaia.be](mailto:testament@gaia.be)  
(Ann De Greef, directrice)

[www.gaia.be](http://www.gaia.be)

YOUR  
INVESTMENT  
MANAGER  
YOUR  
TRUSTED  
PARTNER

The No.1  
European Asset Manager\*

CONFIDENCE  
MUST BE EARNED

**Amundi**  
ASSET MANAGEMENT

\* Le n° 1 de la gestion d'actifs en Europe.  
Votre gérant d'actifs, votre partenaire de confiance.  
La confiance, ça se mérite.

[amundi.com](http://amundi.com)

N° 1 en montant total d'actifs sous gestion des sociétés de gestion ayant leur principale implantation située en Europe - Source IPE « Top 400 asset managers » publié en juin 2015 sur la base des encours sous gestion à décembre 2014. Information promotionnelle non contractuelle communiquée uniquement à titre d'information ne constituant ni un conseil en investissement, ni une recommandation ni une sollicitation de vente émise par Amundi Asset Management, Société Anonyme au capital de 596 262 615 € - Société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF n° GP 04000036 - Siège social : 90 boulevard Pasteur, 75015 Paris, France - 437 574 452 RCS Paris - amundi.com - Février 2016. | W

# DOROTHEUM

FONDÉ EN 1707

Ventes de prestige 19 – 21 avril

TABLEAUX DE MAÎTRES ANCIENS  
TABLEAUX DU 19ÈME SIÈCLE, ANTIQUITÉS, JOAILLERIE

Exposition à Bruxelles 14 – 15 mars  
Dorotheum Bruxelles, Rue aux Laines 13, 1000 Bruxelles  
[honorine.dursel@dorotheum.be](mailto:honorine.dursel@dorotheum.be)  
[www.dorotheum.com](http://www.dorotheum.com)

Pieter Brueghel le Jeune, La trappe aux oiseaux (part.), 45,5 x 58,5 cm, € 700.000 – 900.000, vente le 19 avril 2016