

# Élections 2012



N'hésitez pas à visiter ces pages sur [www.belfius.be/elections2012](http://www.belfius.be/elections2012).

En vue des élections communales et provinciales du 14 octobre 2012, nous avons développé un mini-site à l'attention de nos clients du secteur public. Ce site regroupe une série d'informations pertinentes pouvant vous offrir des pistes de réflexion sur les grands défis de la prochaine législature.

Par le biais de cette initiative, nous poursuivons deux objectifs : d'une part, partager avec vous notre expertise en matière financière au moyen de différentes études thématiques et, d'autre part, enrichir vos débats en nous faisant l'écho de témoignages d'acteurs de terrain. Ces témoignages, les vôtres, vous permettront d'exprimer, d'échanger et de comparer non seulement vos opinions mais également la façon dont vous percevez les défis de notre société.

Outre ces deux parties d'analyses thématiques et de témoignages, le site que nous mettons à votre disposition reprendra des informations relatives à des conférences ou à des débats auxquels nous participerons et qui seront susceptibles de vous intéresser.

Ces informations vous permettront donc d'avoir une vue globale des rendez-vous à ne pas manquer.



Follow us on [facebook.com/Belfius](https://www.facebook.com/Belfius)

[twitter.com/Belfius](https://twitter.com/Belfius)

Find us on [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/belfius)

 **Belfius**  
Banque & Assurances

# Contact<sup>05</sup>

JUILLET 2012

Magazine pour les pouvoirs publics, les organisations du secteur social profit et les entreprises

## GROS PLAN

Le ZOO d'Anvers et Planckendael en pleine métamorphose !

## VOS DÉFIS

La boucle du ring de Gand (bientôt) bouclée

**Econocom**  
et **Belfius Banque**  
partenaires des  
**hôpitaux**  
de demain

 **Belfius**



(EX)CHANGE

02

Econocom et Belfius Banque partenaires des hôpitaux de demain



VOS DÉFIS

06

La boucle du ring de Gand (bientôt) bouclée

Gérez votre fonds de roulement plus efficacement grâce à Belfius Banque

KNOWING YOURSELF



14



16

GROS PLAN

Le ZOO d'Anvers et Planckendael en pleine métamorphose !

À VOTRE SERVICE 10  
Belfius ClassicsANALYSE MACROÉCONOMIQUE 20  
La zone euro peut-elle échapper à la récession ?

NEWS

22



Découvrez la version électronique de Contact sur les pages « Public & Social Banking » et « Corporate » de notre site [www.belfius.be](http://www.belfius.be).

Contact est une publication de Belfius Banque SA, boulevard Pachéco 44, 1000 Bruxelles - RPM Bruxelles TVA BE 0403.201.185 - Agent d'assurances FSMA n° 19649 A - Éditeur responsable : Dirk Smet

Mise en page : Chris Communications, [www.chriscom.be](http://www.chriscom.be)

Ont collaboré à ce numéro : Alain Beernaert, Joeri Behets, Laurent Casu, Diana Collinet, Hilde Crevits, Guy De Ceuster, Stefaan Danhieux, Joost Declerck, Philippe Dedobbeleer, Tom Dejonghe, Caroline Delcommenne, Henk Deraedt, Chantal Devrieze, Koenraad Doods, François Franssen, Christian Genot, Francis Hayen, Dries Herpoelaert, Karoly Hornyák, Hugues

Jochem, Caroline Lambert, Frank Lierman, Sylvain Louis, Wim Loyaerts, Michel Luttgens, Jan Peeters, Jean-Louis Pennequin, Annick Pierard, Wim Serruys, Jean-Pierre Smeyers, Koen Wuyts, le service Publications de Belfius Banque.

Copyright : L'éditeur a tenté de joindre tous les ayants droit aux copyrights des illustrations présentes dans cette publication. Les ayants droit qui constateraient que des illustrations ont été reproduites sans leur consentement sont priés de prendre contact avec l'éditeur.

Photos : Stefan Martens, Thomas Vanhoute, Getty Images.

La rédaction vise une information correcte, mais ne peut néanmoins pas garantir que toutes les informations soient tout à fait complètes, correctes et fiables. Sa responsabilité ne peut pas être engagée à cet égard. Les articles de ce magazine sont purement informatifs. Ils ne peuvent donc pas être considérés comme des offres spécifiques ou des conseils pour souscrire.

Date de rédaction : 18-06-2012

# Notre engagement social, également dans les faits !

PHILIPPE STEVERLYNCK, DIRECTEUR DISTRIBUTION CORPORATE BANKING

Nous avons pris trois engagements en début d'année lors de l'annonce de notre nouveau nom *Belfius Banque & Assurances* : nous souhaitons être une banque de relations avec un ancrage local, communiquer avec clarté et transparence et apporter une plus-value à notre société.

À l'occasion de ce cinquième numéro de Contact, le premier depuis notre changement de nom, nous avons décidé de nous arrêter un instant sur ce dernier engagement. Mieux encore, ce sont vos témoignages réguliers dans ce magazine qui illustrent la manière dont vous avez trouvé dans Belfius Banque un partenaire financier pour la réalisation d'un projet à véritable valeur ajoutée pour la société.

Lisez par exemple notre article sur l'achèvement du ring de Gand. Une fois terminé, ce projet sera synonyme d'une grande amélioration de la qualité de vie des habitants de la région. Il créera aussi des opportunités de développement économique et d'aménagement du territoire. Le projet a été financé par le biais d'un partenariat public-privé, dont Belfius Banque a été l'un des contributeurs financiers.

Découvrez également Econocom qui développe des produits et services informatiques sur mesure à l'intention du secteur médical, comme des solutions qui améliorent le confort des patients et qui facilitent le travail du personnel soignant et des chirurgiens. Comment ces investissements restent-ils abordables ? Econocom les propose via notre formule de leasing *Vendor Lease*.

Notre engagement sociétal se décline aussi au travers d'activités culturelles. Nous avons ainsi organisé la 47<sup>e</sup> édition de notre concours réservé aux élèves des académies de musique et des arts de la parole, dorénavant connu sous le nom *Belfius Classics*. Depuis des années déjà, nous braquons les projecteurs sur de jeunes talents. L'enthousiasme était à son comble, comme en témoigne notre rétrospective.

Nous respectons donc notre engagement par votre intermédiaire. En vous accompagnant et en vous encadrant pour des projets présentant une plus-value pour la société et que vous concrétisez chaque jour.

Bonne lecture !

“ Non seulement nous affirmons notre volonté d'offrir une plus-value à la société, mais nous essayons également tous les jours de joindre le geste à la parole. ”





# Econocom et Belfius Banque partenaires des hôpitaux de demain

“ Le fait de travailler avec des partenaires financiers permet en effet d’opérer une croissance plus rapide, plus conséquente et plus stable.

CHANTAL DE VRIEZE,  
COUNTRY MANAGER  
BENELUX, ECONOCOM



Dans le cadre de son approche Business to Government, Belfius Banque a développé une série d’outils financiers et de solutions visant à répondre aux besoins de financement des entreprises qui étendent leurs activités au secteur public. Econocom fait partie de ces entreprises. Ce client important de la branche Corporate de Belfius Banque se profile comme le premier groupe européen indépendant de gestion des infrastructures informatiques et télécoms, et propose une gamme de solutions innovantes à un large panel de clients. Depuis 2009, sous l’impulsion de Laurent Casu, elle a mis en place une Business Unit consacrée au secteur médical. C’est dans ce cadre, qu’Econocom a choisi d’élargir encore son partenariat avec Belfius Banque et Belfius Lease au travers de l’outil Vendor Lease. Gros plan sur ce partenariat à la pointe de la technologie.

**Contact : Chantal De Vrieze, vous êtes Country Manager pour le Benelux, pouvez-vous nous expliquer l’activité principale d’Econocom et votre approche du secteur médical ?**

**CHANTAL DE VRIEZE :** « Econocom accompagne les entreprises dans la transformation de leurs systèmes d’informations grâce à une gamme de solutions innovantes et forte de ses expertises complémentaires (distributions, financement, services, télécoms). L’innovation occupe une place centrale dans notre entreprise. Aujourd’hui, l’informatique acquiert une position dominante dans la majorité des secteurs et le domaine médical n’y échappe évidemment pas. En mettant en place la Business Unit médicale, nous avons trouvé une solution innovante pour fournir du support, de l’assistance et de la précision technologique au sein de ce secteur spécifique. »

**Laurent Casu, vous êtes Medical Business Unit Manager au niveau européen chez Econocom. Qu’est-ce qui vous a motivé à pénétrer ce marché et quelles sont les solutions que vous apportez à ce secteur ?**

**LAURENT CASU :** « Ce qui nous a convaincus c’est qu’il n’existait aucune offre de ce type pour le secteur médical. Nous avons développé notre gamme de services et solutions durant plusieurs années et c’est finalement en 2009 que nous avons lancé la Business Unit parce que le marché nous semblait arrivé à maturité. L’offre médicale que nous proposons est répartie en 5 grands piliers. Le premier regroupe un ensemble de produits hardware spécifiques qui répondent à des critères du monde médical tels que l’hygiène ou l’alimentation. Il y a ensuite le pilier hospitality qui reprend toutes les solutions pour le confort du client telles que la télévision à la demande, internet, de même qu’un accès direct en chambre au système d’information hospitalier pour

“ L’innovation occupe une place centrale chez Econocom.



De gauche à droite : Joeri Behts (Belfius Banque), Chantal De Vrieze (Econocom), Laurent Casu (Econocom), Christian Genot (Econocom), Guy De Ceuster (Belfius Lease).

le personnel soignant. Cette solution permet à la fois d'améliorer le confort du patient et d'optimiser le travail du personnel de soin.

# 4 000

personnes en moyenne travaillent pour un millier de lits dans le milieu hospitalier.

Le troisième pilier, c'est la gestion du bloc opératoire et principalement toute la partie multimédia, notamment en ce qui concerne les captures d'images et l'amélioration des techniques de chirurgie non invasive.

On a ensuite un pilier qui est celui de la mutualisation de l'information. Il faut savoir que dans un centre hospitalier qui compte un millier de lits, il y a environ 4 000 personnes qui travaillent, il est donc impossible d'avoir une informatique par personnel de soin. On a alors mis en place une solution d'Access and Identity Management permettant la traçabilité des soins reçus par le patient. Le dernier pilier porte sur la géolocalisation qui permet la traçabilité du patient. On peut ainsi localiser des patients qui ont tendance à se perdre, c'est le cas notamment en psychiatrie ou en gériatrie.

**Christian Genot, vous vous occupez de l'aspect financier pour les activités de location d'Econocom, quel est dans ce cadre votre relation avec Belfius Banque ?**

**CHRISTIAN GENOT :** « Toutes les solutions que vient de vous exposer Laurent représen-



« Nous avons déjà bien avancé en Belgique, mais nous en sommes encore clairement aux prémices. Cela promet beaucoup de travail et de grands changements pour les années à venir.

LAURENT CASU,  
MEDICAL BUSINESS UNIT  
MANAGER, ECONOCOM

tent un investissement considérable. Nous avons donc monté des contrats de location qui permettent d'étaler la dépense dans le temps ainsi que des services qui permettent aux clients de mesurer l'autofinancement du projet et le retour sur investissement de ces technologies. Ce qui est spécifique à nos formules de location, c'est que nous n'autofinancions pas tous ces projets mais nous travaillons avec un partenaire financier qui prend le risque financier à son compte. C'est là que Belfius Banque et Belfius Lease interviennent. Notre collaboration s'est toujours très bien passée parce que Belfius fait preuve d'une excellente réactivité et c'est un élément capital pour nous. Quand on se trouve en négociation avec un client sur un contrat de location, nous avons besoin d'une réponse rapide en ce qui concerne les possibilités de financement. La réactivité dont Belfius fait preuve nous permet de mener des négociations efficaces. »

**Guy De Ceuster, vous êtes CEO chez Belfius Lease, parlez-nous du produit Vendor Lease. En quoi est-il particulièrement intéressant pour une entreprise telle qu'Econocom ?**

**GUY DE CEUSTER :** « Le Vendor Lease offre aux fournisseurs de biens d'équipement la possibilité de proposer à sa clientèle spécifique (secteur public ou hospitalier) une solution de leasing adaptée sans devoir participer au financement des paiements étalés et sans être reconnu comme société de leasing. Belfius Lease, en tant que partenaire financier du fournisseur, ici Econocom, devient donc propriétaire du bien en contrepartie des créances

## “ L'informatique et le monde médical sont aujourd'hui de plus en plus interconnectés.

transférées. Les avantages, en plus de ceux déjà cités, sont que le fournisseur propose ainsi une offre plus complète à ses clients sans mobiliser sa trésorerie. Le client, quant à lui, bénéficie d'une formule all-in. Si on considère le cas d'Econocom, qui a connu une forte croissance ces dernières années, on peut dire que celle-ci a été rendue possible par ce type de formule. »

**GUY DE CEUSTER :** « Pour en revenir au Vendor Lease, il y a deux choses qui sont très importantes : premièrement, c'est d'avoir la connaissance du secteur. En la matière, Belfius dispose d'un excellent know-how par rapport au secteur hospitalier. Deuxièmement, nous avons, parmi nos collaborateurs, une personne dédiée à chaque entreprise qui souhaite pratiquer avec nous le vendor leasing, ce qui veut dire que si nous recevons une demande, en l'occurrence ici d'Econocom, c'est toujours la même personne qui réagit immédiatement. Celle-ci connaît le dossier, les conditions, et sait ce qui est important pour l'entreprise. Cela nous confère donc une bonne réactivité. »

**Qu'est-ce qui fait du secteur médical un pôle d'avenir pour Econocom ?**

**LAURENT CASU :** « L'informatique et le monde médical sont aujourd'hui de plus en plus interconnectés. Toutes les nouvelles technologies qui apparaissent déferlent comme un tsunami sur le monde hospitalier et il faut gérer et contrôler tout cela car certaines peuvent avoir des effets sur la santé. Par exemple, il faut prévoir du Wi-fi dans l'hôpital ou des outils de communication à proximité du patient. D'autant plus qu'avec l'émergence des réseaux sociaux, la plupart des gens ne peuvent plus supporter d'être coupés du monde. L'hôpital à moyen terme devra intégrer tous ces changements. Étant donné que la Belgique bénéficie de soins de santé de très bonne qualité, ce sont les aspects hospitality qui dépar-

tagent désormais les hôpitaux. Sans compter que les générations qui suivent seront nées avec ces technologies et ne connaîtront pas l'isolement. C'est la première partie de la révolution qui est en cours. La seconde, elle, concerne le personnel médical qui veut désormais pouvoir disposer de l'information là où se trouve le patient.

**Quelle est votre approche du monde hospitalier et quels sont les chiffres de vos réalisations ?**

**LAURENT CASU :** « En Belgique, on compte aujourd'hui entre 3 000 et 3 500 systèmes implémentés au niveau de l'hospitality. Pour ce qui est des salles d'opération, nous avons terminé une dizaine d'implémentations en full media et nous en avons encore une trentaine en projet. Afin de gagner du temps dans le cycle de décision, nous avons installé un showroom qui permet aux décideurs de visualiser dès le départ les solutions que nous apportons. Cela signifie que nous avons de vrais dossiers médicaux qui tournent ici et que nous disposons d'un vrai système d'imagerie médicale.

Nous avons déjà bien avancé en Belgique, mais nous en sommes encore clairement aux prémices. Cela promet beaucoup de travail et de grands changements pour les années à venir. »



**i LE VENDOR LEASING EST LA SOLUTION QU'IL VOUS FAUT SI VOUS DÉSIREZ :**

- augmenter votre chiffre d'affaires en proposant un service supplémentaire à vos clients ;
  - libérer votre trésorerie tout en offrant une formule de leasing all in ;
  - profiter de l'expertise de Belfius Lease en matière d'opérations de financement.
- Vous souhaitez recevoir plus d'informations ? Contactez alors Belfius Lease (Place Rogier 11 - 1210 Bruxelles) par téléphone au 02 222 37 08/09 ou via l'agence Belfius la plus proche.



### ECONOCOM EN QUELQUES CHIFFRES

- 3 700 collaborateurs
- CA x 3 en 6 ans
- 1 584 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2011
- N° 1 européen en gestion des infrastructures informatiques et télécom
- Econocom est implantée dans 17 pays

### LES 5 PILIERS DE L'APPROCHE MÉDICALE

- Hardware
- Gestion du bloc opératoire
- Hospitality
- Mutualisation de l'info
- Access & Identity Management

# La boucle du ring de Gand (bientôt) bouclée



“ La plupart des risques n’incombent pas aux autorités, comme dans les formes de financement traditionnelles, mais aux parties privées. Elles ont donc tout intérêt à les couvrir. ”

HILDE CREVITS, MINISTRE FLAMANDE DE LA MOBILITÉ ET DES TRAVAUX PUBLICS



→ **EN QUOI CONSISTENT LES TRAVAUX ?**  
 Dans le sens inverse des aiguilles d’une montre, il manque un tronçon de ring de 2,5 km. Pour aménager cette section, il faudra construire trois ponts, cinq ronds-points et deux tunnels, sans compter les quatre tunnels pour vélos et la passerelle cyclable, soit au total pas moins de quinze chantiers.

Les travaux d’achèvement du ring R4 de Gand ont commencé début mars 2012. Ils dureront moins de trois ans. Pour leur réalisation, un partenariat public-privé a été mis sur pied et Belfius Banque & Assurances figure parmi les organismes de financement. Qui sont les autres acteurs et quels sont les travaux prévus ?

90 environ millions €  
 de coût total pour les travaux d’achèvement du ring de Gand.

### Environ 90 millions d’euros

C’est le coût total des travaux d’achèvement du ring de Gand. Ce montant est financé de manière alternative par un partenariat public-privé.

Comme son nom l’indique, le partenariat public-privé permet aux secteurs public et privé de faire équipe pour mener à bien un projet – dans ce cas précis l’aménagement d’une nouvelle infrastructure routière. La répartition des tâches et des risques est bien définie et c’est l’Administration qui prend l’initiative. Ici, en l’occurrence, l’appel d’offres a été lancé par VIA-InvestVlaanderen, un accord de collaboration entre la Participatiemaatschappij

Vlaanderen (PMV) et l’Agentschap Wegen en Verkeer (AWV) de la Région flamande.

Deux démarches ont été nécessaires pour la mise en œuvre du projet.

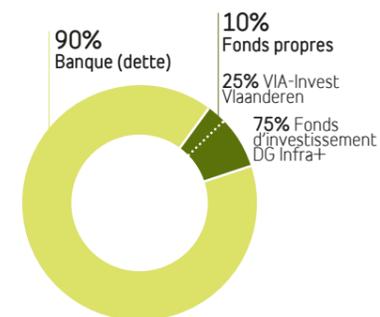
D’une part, il a fallu rechercher un contractant susceptible de prendre en charge la conception, la construction et l’entretien de l’infrastructure routière pendant 30 ans. C’est le consortium d’entrepreneurs THVR4-Gent, un partenariat entre entreprises belges de travaux publics, qui a remporté le marché.

D’autre part, une adjudication a été lancée pour le financement. À l’issue de la procédure, c’est le consortium de financement du fonds d’investissement DG Infra+ NV et les banques

### COMMENT SE PRÉSENTE LE FINANCEMENT ?

→ Les deux banques (Belfius Banque et BNP Paribas Fortis) prennent en charge 90 % du financement sous la forme de dette.

→ Le solde est financé par les apports de fonds propres de DG Infra+ (75 %) et Via-InvestVlaanderen (25 %).



“Toutes les parties prenantes peuvent tirer parti d'un partenariat public-privé.”

**BELFIUS BANQUE PARTICIPE À LA CONSTRUCTION DU RING**

Belfius Banque & Assurances entend être une banque de relations avec un ancrage local qui apporte une plus-value à la société. Il est donc logique que nous participions au financement du partenariat public-privé pour l'achèvement du R4 de Gand.

**Karoy Hornyák** du fonds d'investissement DG Infra+ fait le point avec nous sur son expérience :

- Nous avons bien cerné le projet et le contexte de son élaboration.
- Nous avons fait l'inventaire des risques et avons proposé une solution de financement flexible pour les couvrir dans la mesure du possible et d'une manière qui soit aussi intéressante pour le consortium financier que pour les pouvoirs publics.
- Nous avons privilégié une approche orientée solution.



BNP Paribas Fortis SA et Belfius Banque & Assurances qui ont été choisis comme organismes de financement.

**Pourquoi un partenariat public-privé ?**

«Parce que c'était dans l'intérêt de toutes les parties. À commencer par les pouvoirs publics. Dans des délais relativement courts, à compter d'une date donnée, ceux-ci voulaient disposer d'une nouvelle infrastructure publique qui sera entretenue pendant une période donnée (30 ans) et continuera ainsi à respecter des critères de qualité définis au préalable. C'est écrit noir sur blanc dans le contrat passé avec les entrepreneurs. En outre, le coût des travaux est connu d'entrée de jeu, puisqu'il figure aussi dans le contrat conclu avec le consortium de financement. Le surcoût éventuel ne peut pas être refacturé à l'Administration», explique Koen Wuyts, l'un des conseillers concernés du département Structured Finance de Belfius Banque & Assurances.

«Les organismes de financement ont également un avantage à retirer d'un partenariat public-privé», poursuit-il. Les banques ont pratiquement l'assurance de voir leurs prêts remboursés ; les actionnaires bénéficient, quant à eux, d'un rendement presque garanti. Le remboursement des emprunts et le rendement sont financés au moyen d'une redevance de mise à disposition que les autorités versent pendant toute la période d'entretien, soit 30 ans. Du moins, si l'infrastructure reste suffisamment disponible et est donc entretenue correctement, et «si les travaux sont livrés dans les délais et dans le respect du budget alloué. Ce qui est pratiquement toujours le cas», renchérit Karoy Hornyák, senior investment manager de DG Infra+.

Enfin, le partenariat public-privé est aussi intéressant pour le consortium d'entrepreneurs, comme l'explique Stefaan Danhieux, directeur de projet du consortium : «Un des arguments qui nous a incités à participer est que, dans ce genre d'adjudications, nous

avons davantage voix au chapitre dès la conception. Dans une adjudication publique classique, on exécute surtout les plans des autres.»

Selon Stefaan Danhieux, le fait que, grâce à la redevance de mise à disposition des pouvoirs publics, les entrepreneurs bénéficient d'une source de revenus fixe pendant les 30 prochaines années pèse moins dans la balance. «Pour nos projets, nos devis détaillés se chiffrent en millions d'euros», mais les entrepreneurs ne sont jamais certains du coût réel des travaux et de l'entretien, et ignorent dès lors s'ils pourront conserver leur marge bénéficiaire.

**Et la suite ?**

«La construction du R4 Sud marque le début de l'aménagement du troisième des six chaînons manquants auxquels la Région flamande entend s'atteler sous cette législation en recourant à un financement alternatif», affirme Hilde Crevits. L'AWV (Agentschap Wegen en Verkeer) précise que ces travaux ont pour objectif d'accroître la capacité du réseau routier et le confort des usagers de la route.

Le premier grand chantier d'infrastructure a été la construction d'un nouveau viaduc pour désenclaver la région au nord de l'aéroport de Zaventem. Il a été inauguré le 13 mars par la ministre flamande. Deux autres chantiers, à savoir l'aménagement d'une liaison nord-sud en Campine et l'achèvement du ring de Gand, sont en cours. Les trois derniers chantiers sont en préparation : l'aménagement d'une liaison nord-sud dans le Limbourg, le périphérique N60 autour de Renaix et la transformation de la rocade portuaire Sud (A11) vers Zeebrugge. Il y a encore du pain sur la planche !



Le 1<sup>er</sup> mars, la ministre flamande de la Mobilité et des Travaux publics Hilde Crevits donnait le coup d'envoi de l'achèvement du ring Sud de Gand, aux côtés des bourgmestres de Gand et de la commune voisine de Merelbeke.



**INTÉRESSÉ PAR NOTRE OFFRE DE PARTENARIATS PUBLIC-PRIVÉ ?**

Découvrez nos solutions en matière de partenariat public-privé et les avantages dont vous pourriez bénéficier en collaborant avec nous sur [www.belfius.be/ppp](http://www.belfius.be/ppp).

En savoir plus sur l'achèvement du ring de Gand ?

Pour en savoir plus sur l'achèvement du ring de Gand, les 15 zones de chantier et les éventuels désagréments causés par les travaux, rendez-vous sur [www.r4verbindt.be](http://www.r4verbindt.be).

**PLUS-VALUE SOCIÉTALE**

La spécificité d'un projet réalisé dans le cadre d'un partenariat public-privé réside dans sa plus-value pour la société, comme l'explique la ministre Hilde Crevits : «Pour les habitants, l'achèvement du ring de Gand est synonyme d'une nette amélioration de la qualité de vie. Le transit et les déplacements domicile-lieu de travail seront plus rapides et plus sûrs. Le transit des poids lourds sera dévié des quartiers résidentiels vers le R4, ce qui améliorera la sécurité routière. En outre, le R4 Sud ouvre des perspectives en matière de développement économique et d'aménagement du territoire. Les zones d'activité économique actuelles, mais également celles à développer au sud de Gand, ainsi que les campus de l'université et de la haute école seront plus facilement accessibles, tout comme la commune de Merelbeke.»

Le bourgmestre de Gand, Daniël Termont, y voit encore un autre avantage : «L'achèvement du ring est aussi important pour le nouveau stade Artevelde, où est basé le club de football de la Gantoise». Enfin, on œuvrera aussi à améliorer la sécurité des cyclistes : «Le trafic cycliste sera autant que possible séparé du trafic automobile», précise Hilde Crevits.

«Les avantages de ce projet sont tellement évidents et nombreux pour les habitants qu'il bénéficie du large appui de la population. C'est pour cela que les préparatifs se sont déroulés assez rapidement», se souvient Wim Loyaerts, manager Investissement VIA-InvestVlaanderen.

# Belfius Classics, mémoire des académies depuis près d'un-demi siècle

Promouvoir la culture et la rendre accessible à tous sont deux des missions qui intègrent le rôle sociétal que s'est fixé Belfius Banque. C'est ainsi que depuis 1965, elle organise, en étroite collaboration avec les pouvoirs locaux, un concours destiné aux élèves des académies de musique et des arts de la parole. La 47<sup>e</sup> édition du concours qui a eu lieu cette année, a été marquée par un engouement sans précédent. Une belle façon de clôturer Dexia Classics avant d'ouvrir le nouveau chapitre Belfius Classics l'année prochaine.

## La mission essentielle des académies

L'occasion était trop belle : évoquer le concours Dexia Classics qui fait peau neuve dès la prochaine édition avec une nouvelle dénomination et mettre en même temps en lumière le rôle des communes dans l'enseignement artistique «à horaire décalé».

Car à la base de ces deux initiatives, il y a une motivation identique : celle de rendre la culture accessible à tous.

# +20%

de candidatures par rapport à l'édition précédente.

C'est ainsi que, grâce au réseau des académies, toute personne qui en a le désir peut suivre un enseignement artistique de très grande qualité à des conditions démocratiques. Pour un jeune artiste, les avantages de cette formule sont nombreux. D'une part, il est formé aux codes et à la régularité imposés par une pratique artistique. Il apprend ainsi à maîtriser des techniques, à appréhender des répertoires et à se les approprier. D'autre part, les principes d'écoute de l'autre et de respect sont mis en avant afin de permettre au jeune artiste de se fondre dans un jeu d'ensemble pour offrir du plaisir au public.

Et la formule marche, la preuve : les académies sont pleines à craquer, la liste d'attente parfois longue. On est loin du cliché d'une jeunesse désœuvrée et «zappante».

Autre indice du succès des académies, l'engouement suscité par la dernière édition (en date et en nom) du concours Dexia Classics, comme l'explique Jean-Pierre Smyers, attaché culturel de Belfius Banque :

«Les académies attirent aujourd'hui plus que jamais : en musique et arts de la parole, on dénombre plus de 180 000 élèves par an, dont environ 50 à 60 % en musique, 10 à 15 % en arts de la parole et le reste en danse et en arts plastiques (discipline à laquelle est consacré un autre concours : Belfius Art). L'édition Dexia Classics de cette année a récolté 185 candidatures. Ce qui, compte tenu des «ensembles», représente un nombre réel de 204 candidats. Par rapport à l'édition précédente, cela constitue une augmentation de 20 %.»

## Le tremplin Belfius Classics

Véritable baromètre de la qualité de l'enseignement artistique prodigué dans les communes, Belfius Classics a pour objectif d'offrir un tremplin aux jeunes artistes mais également de mettre en valeur le travail des académies, et donc de donner un coup de chapeau à cette forme d'enseignement qui dépend directement et concrètement des communes. «Ce que l'on remarque, c'est la qualité - et la modestie - des enseignants qui nous envoient vraiment de très bons candidats.», poursuit Jean-Pierre Smyers.

En 47 années d'existence, ce concours a mis en avant plus de 2 500 jeunes qui y ont trouvé la consécration de leur cursus. Il a ainsi souvent constitué un point de départ vers une formation supérieure et une carrière. Parmi le palmarès, quelques grands noms, tels que Emmanuel Pahud (soliste de renom mondial, et flûte solo à la Philharmonie de Berlin), Anneleen Lenaerts (première harpiste de l'Orchestre philharmonique de Vienne), Anne Catherine Gillet (soprano invitée par les grands opéras), Manu Comté (accordéoniste qui a fondé l'ensemble Soledad) ou les frères Kolacny (pianistes d'excellence et chefs de la chorale féminine Scala & Kolacny Brothers).

Afin de continuer à alimenter cette liste de grands talents, différents canaux, tels que le site web de Belfius, sont utilisés pour faire connaître le concours

«Les académies sont pleines à craquer, la liste d'attente parfois longue. On est loin du cliché d'une jeunesse désœuvrée et «zappante».

aux candidats potentiels. Ce sont principalement les directeurs et professeurs d'académies qui se chargent de cette partie. «Pour le reste, nous avons très peu d'autres contacts directs avec les académies», explique encore Jean-Pierre Smyers. «Nos intermédiaires directs ce sont les inspecteurs de l'enseignement artistique, qui dépendent des communautés. Ensuite, une fois que l'information a été communiquée par les directeurs et professeurs, l'inscription d'un candidat relève de son propre ressort. Étant donné qu'un candidat ne peut concourir qu'une seule fois dans une discipline, celui-ci attend en général la fin de son cycle de formation. Cela n'empêche pas que nous avons eu à plusieurs reprises des candidats brillants qui ont raflé les meilleurs points alors qu'ils n'avaient que 11 ou 12 ans.»

### Une grande nouveauté

Cette année, Dexia Classics a également été marqué par une nouveauté en ce qui concerne l'ouverture de ses candidatures. «Un élément important est que les académies ne font pas de discrimination sur le critère de l'âge, ce que nous avons traduit tout récemment dans l'aménagement des concours Belfius Classics et Belfius Art. Depuis cette année, les inscriptions au concours sont donc ouvertes à tous, indifféremment du critère de l'âge. Il est d'ailleurs intéressant de remarquer que l'enseignement de la musique et des arts de la parole est suivi majoritairement par des jeunes, et constitue souvent un tremplin vers l'enseignement supérieur (Conservatoires), alors que les arts plastiques attirent plutôt un public plus âgé, dont régulièrement de «jeunes pensionnés».

plus de  
**2 500**  
jeunes

ont trouvé la consécration de leur cursus.



### Un rôle de baromètre

Outre sa vocation d'encourager et d'aider à lancer les jeunes artistes, Belfius Classics prend chaque année la température des académies. En 47 éditions, le concours est donc devenu un véritable baromètre de la qualité de l'enseignement artistique à travers le pays. «Comme nous disposons des archives sonores, nous pouvons comparer le niveau d'aujourd'hui avec les «anciens» d'il y a dix, vingt ou trente ans. Et c'est là qu'un constat s'impose : la qualité ne s'est pas amoindrie au fil du temps, bien au contraire, le niveau général de préparation s'est plutôt élevé. Donc, contrairement à un poncif entendu fréquemment, «ce n'était pas mieux avant»... », commente Jean-Pierre Smyers.

Témoin de l'évolution de l'enseignement artistique, Belfius Classics dispose également d'un point de vue privilégié pour discerner les tendances qui se profilent. Jean-Pierre Smyers poursuit en ce sens : «On constate que l'enseignement artistique connaît des développements liés à la popularité de certaines formes d'expression musicale : émergence de l'apprentissage d'instruments anciens, apparition d'instruments populaires ou rares (cornemuse ou mandoline par exemple), encouragement à la créativité (composition, improvisation, multimédia), accroissement des candidatures en jazz ou pour des formations d'ensembles. Le piano, la guitare, les cordes (violon ou violoncelle surtout), la clarinette, le saxophone,

la flûte traversière, la déclamation sont toujours fort représentés, mais le chant connaît un regain certain depuis quelques années, de même que les percussions.» D'autres constats sont encore possibles sur le plan local, entre autres : «Il est très amusant de voir que la popularité de certains instruments est liée au terrain : là où il y a encore des harmonies et fanfares, par exemple, il y a plus de candidats pour les cuivres et les vents qu'ailleurs. De même, là où il y avait des chorales ou une tradition du chant, nous avons aussi plus de chanteurs. Pour la petite anecdote : les chorales ou fanfares sont souvent présentes dans d'anciennes régions minières car on y encourageait la pratique «pour se décrocher les poumons.»

### Différences communales et régionales

En tant que concours national, Belfius Classics permet, également, de relever les points d'amélioration possibles au niveau des communes ou des régions. «Il faut hélas remarquer la très grande disparité des infrastructures d'une commune à l'autre», remarque Jean-Pierre Smyers. «Si beaucoup accordent de l'attention aux locaux, aux infrastructures, au matériel, d'autres, malheureusement, laissent les choses un peu à l'abandon.»

Autre constat partagé par Jean-Pierre Smyers : «L'Inspection de l'enseignement artistique flamande a intégré le concours comme une sorte de «passage obligé». À ce titre, elle encourage les directeurs et les professeurs à présenter les élèves, ce qui leur permet de faire le point sur le niveau de leurs jeunes talents. Du côté francophone, c'est plus laissé à la liberté et à l'autonomie des élèves, des professeurs et des directeurs. J'en profite d'ailleurs pour souligner le travail remarquable accompli par les professeurs, qui mérite d'être mieux mis en lumière.»

L'ultime édition de Dexia Classics s'est terminée en apothéose le 10 mars dernier lors de la désormais traditionnelle promenade-récital à la Monnaie de Bruxelles. Le public a ainsi pu découvrir gratuitement les lauréats qui se produisaient dans les différentes salles de ce lieu prestigieux.

L'an prochain, le concours revient, bien entendu, sous sa nouvelle appellation : Belfius Classics. Avec en point de mire son 50<sup>e</sup> anniversaire qui aura lieu en 2015. L'occasion, alors, de célébrer un engagement exceptionnel à long terme en faveur de la société belge et de saluer le travail remarquable des académies.

“ Les jeunes sont beaucoup plus motivés par l'enseignement artistique qu'on ne le croit.”



# Gérez votre fonds de roulement plus efficacement grâce à Belfius Banque

Les entrepreneurs ne refusent jamais des liquidités supplémentaires, à plus forte raison en ces temps de crise financière. Pas étonnant donc que la gestion du fonds de roulement soit d'actualité et que CFO Magazine, une revue destinée aux directeurs financiers, ait organisé une journée à thème sur le sujet le 29 novembre 2011. Spécialiste en la matière, Belfius Banque ne pouvait manquer l'événement. Nous avons, à cette occasion, proposé des solutions qui peuvent améliorer la gestion de votre fonds de roulement.

Lors de cette journée thématique CFO, nos collaborateurs, Francis Hayen et Diana Collinet de PWB-Product Management Electronic Banking & Funding, ont présenté une approche simple et flexible de la gestion de trésorerie (internationale). Joost Declerck, Business to Government Promotor chez Belfius Banque, a quant à lui présenté une solution pour satisfaire les besoins considérables en fonds de roulement que connaissent les entreprises lorsqu'elles réalisent des transactions avec les pouvoirs publics, ceux-ci imposant souvent

des délais de paiement plus longs. Ces spécialistes reprennent l'essentiel de leurs exposés dans le présent article.

Le fil conducteur de leurs solutions est que la banque part toujours des besoins journaliers du client. «Nos collaborateurs réfléchissent avec lui, le guident et montrent comment faire autrement», précise Joost Declerck. «Nous essayons ainsi de nous distinguer des autres banques», ajoute Francis Hayen.



Travailler avec les pouvoirs publics offre entre autres la garantie d'être payé.

JOOST DECLERCK  
BUSINESS TO  
GOVERNMENT  
PROMOTOR

## Solution simple et flexible de gestion de la trésorerie

En tant que CFO, vous êtes sans doute confronté à une quantité de comptes, crédits et placements, en Belgique et à l'étranger, et vous ne distinguez pas toujours la forêt que dissimule l'arbre. Cela doit changer, car une bonne gestion de votre fonds de roulement n'est possible que si vous en avez un bon aperçu. Il vous faut donc une approche globale de la gestion de votre trésorerie (internationale). À cet effet, Belfius Banque propose une approche et des solutions simples et sur mesure.

«Tout d'abord, nous analysons avec la société ses besoins et possibilités en matière de gestion de la trésorerie au niveau belge. Sur la base de cette analyse nous tentons ensuite de satisfaire les besoins éventuels en gestion de la trésorerie internationale du client. Dans ce cadre, nous examinons également les possibilités offertes par SEPA», précise Francis Hayen de PWB-Product Management Electronic Banking & Funding.

«Ensuite, Belfius Banque propose une solution en ligne appropriée et en temps réel. Dans chaque pays où l'entreprise est active, elle peut ainsi choisir librement la banque qui satisfera au mieux ses besoins locaux. Nous lui apportons bien entendu notre aide», poursuit sa collègue, Diana Collinet. Ceci est la parfaite illustration de notre principe de base qui consiste à toujours partir des besoins du client.

«Grâce à notre solution en ligne, le CFO peut, à partir de la Belgique, gérer ses comptes chez nous

Grâce à notre solution en ligne, le CFO peut gérer ses comptes chez nous et dans ses autres banques.

DIANA COLINET  
PWB-PRODUCT MANAGEMENT  
ELECTRONIC  
BANKING & FUNDING



## EN QUOI CONSISTE LA GESTION DU FONDS DE ROULEMENT ?

«Il s'agit de la gestion optimale des débiteurs, des créditeurs et des stocks de l'entreprise. Elle doit permettre de limiter au maximum les besoins en fonds de roulement et de financer ou d'investir de manière optimale respectivement les manques d'argent et les surplus», explique Henk Deraedt, sales manager Corporate Banking chez Belfius Banque.

et dans ses autres banques, tandis que le comptable sur place peut éventuellement continuer à travailler avec le logiciel bancaire local», conclut Diana Collinet.

## Travailler pour les pouvoirs publics, tout en contrôlant vos besoins en fonds de roulement

«Travailler avec les pouvoirs publics offre entre autres la garantie d'être payé», selon Joost Declerck, Business to Government Promotor chez Belfius Banque. Mais il ressort d'une étude récente du bureau de recouvrement Intrum Justitia que l'État n'est pas un payeur rapide.

Joost Declerck explique ce problème. «Les pouvoirs publics utilisent souvent des délais de paiement de 60 à 90 jours. Ce n'est pas exceptionnellement long mais, lorsqu'il s'agit d'un gros montant, l'attente peut peser car entre-temps, la société doit payer les salaires et les factures. Elle a donc un besoin important de liquidités. Pour y faire face, Belfius Banque est idéalement placée. Cela fait en effet longtemps que nous travaillons à la fois avec le secteur public et les entreprises.»

Belfius Banque propose un accompagnement complet aux entreprises intéressées par les marchés publics. Pour chaque projet, une solution sur mesure de financement à court terme est conçue. «Pour nous, l'important n'est pas tant la qualité du bilan et du compte de résultats. Nous nous posons d'autres questions : quel projet l'entreprise a-t-elle avec les pouvoirs publics ? Et peut-elle le mener à bien ?», fait remarquer Joost Declerck.

En outre, Belfius Banque est bien plus qu'un simple prêteur. Nous proposons aussi le «vendor leasing», une solution par laquelle une société peut acheter en leasing ou louer des biens d'équipement à ses clients par le biais de formules de Belfius Lease.

## NOTRE OFFRE VOUS INTÉRESSE ?

Découvrez nos solutions de gestion de trésorerie (internationale) sur [www.belfius.be](http://www.belfius.be) > Corporate > Produits Services > Gestion Trésorerie, ou lisez les informations sur l'accompagnement B-2-G sur [www.belfius.be](http://www.belfius.be) > Corporate > Thèmes > B2Gov

Bien entendu, vous pouvez également vous adresser à votre Public Banker ou Corporate Banker.



# le ZOO d'Anvers et Planckendael en pleine métamorphose !

DRIES HERPOELAERT, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA SOCIÉTÉ ROYALE DE ZOOLOGIE D'ANVERS,  
NOUS PARLE DE SON JARDIN ZOOLOGIQUE DE DEMAIN.

Si vous avez récemment visité le ZOO d'Anvers ou le domaine de Planckendael à Malines, vous avez certainement remarqué que les parcs subissaient de sérieuses transformations. Dries Herpoelaert, directeur général de la Société Royale de Zoologie d'Anvers (SRZA), a de grands projets. «Nos jardins zoologiques doivent relever le défi de l'équilibre entre éducation, récréation et conservation.»

«La consommation d'eau qui était à une époque de 300 000 m<sup>3</sup> par an, n'atteint plus que 60 000 m<sup>3</sup> actuellement.»

Épaulé par l'équipe de la SRZA, Dries Herpoelaert est responsable des deux principaux parcs zoologiques du pays, du Serpentarium de Blankenberge, récemment réaménagé, de la Salle Reine Élisabeth à Anvers et de la réserve naturelle De Zegge à Geel. Il est ainsi à la tête du plus grand acteur touristique de Belgique.

«Cette prédominance sur le marché est en partie historique. Il y a 30 ou 40 ans, les personnes qui souhaitaient faire une excursion d'un jour avaient peu de choix puisque nous étions l'une des rares attractions de Belgique. Qui plus est, le ZOO d'Anvers est aujourd'hui unique en Belgique», affirme Dries Herpoelaert.

## De grands projets pour l'avenir

La SRZA ne se repose toutefois pas sur ses lauriers et investit constamment dans l'innovation de ses parcs zoologiques. En témoigne le bruit des excavatrices qui rythment notre entretien avec Dries Herpoelaert. La SRZA travaille au ZOO de demain.

## À quoi ressemblera-t-il ?

«Nos deux parcs zoologiques doivent devenir les plus beaux d'Europe et préserver un équilibre entre les différents piliers que sont l'éducation, la récréation et la conservation. Les visiteurs s'y rendront pour apprendre quelque chose, mais aussi pour se détendre et contribueront, directement ou indirectement, à la conservation de certaines espèces. Cet équilibre est LE grand défi des années à venir.»

## Comment maintenir un équilibre entre éducation, récréation et conservation ?

«En veillant à ce que chaque personne concernée par l'un de ces trois piliers, soit également attentive aux deux autres. Il faut, par exemple, faire comprendre aux scientifiques que nous n'avons pas seulement besoin d'animaux rares, mais aussi d'espèces plus communes et dotées d'un fort capital sympathie.»

## Le parc zoologique de demain sera également sérieusement transformé ?

«Absolument. Le ZOO, surtout, subira une véritable métamorphose dans les deux à cinq années à venir.»

## Qu'impliquent concrètement ces projets de rénovation ?

«Nous nous attelons, d'une part, à la zone est du ZOO. Une grande partie de ces travaux est déjà réalisée. Ainsi, en septembre 2011, nous inaugurons déjà un nouvel enclos : un morceau du désert Kalahari où nous espérons que les lions vivront en harmonie avec les opossums. D'autres rénovations sont encore en cours dans cette zone.

D'autre part, nous réaménageons l'esplanade située à l'entrée du parc qui deviendra un lieu ouvert et accessible à tous. Il sera dès lors possible d'y boire un verre en terrasse sans devoir payer d'entrée au préalable. L'entrée officielle, avec les



«Nos deux parcs zoologiques doivent devenir les plus beaux d'Europe et préserver un équilibre entre les différents piliers que sont l'éducation, la récréation et la conservation.»

DRIES HERPOELAERT,  
SRZA

plus de  
**2 millions**

C'est le nombre de visiteurs que la SRZA enregistre par an.



caisses, sera donc repoussée plus loin dans le parc, à hauteur de l'actuel restaurant «De Flamingo».

Il est par ailleurs important que ces transformations incommode le moins possible les visiteurs. C'est pourquoi le ZOO n'accueillera plus de chantier jusqu'à la fin de l'année.»

### Comment les différents piliers que sont l'éducation, la récréation et la conservation s'expriment-ils dans le nouvel enclos des lions ?

«L'enclos s'inscrit parfaitement dans l'objectif de la SRZA de participer à plus long terme à des programmes d'élevage visant la protection des lions. Il s'agit donc ici clairement de l'aspect conservation. En fournissant aux visiteurs des explications sur ce qu'ils peuvent voir dans notre ZOO, nous sommes également actifs en matière d'éducation. Nous ne souhaitons toutefois pas aller trop loin à ce niveau afin de ne pas négliger le côté récréatif de la visite : les animaux et leur habitat doivent rester au cœur de l'expérience des visiteurs.»

### Êtes-vous également attentifs à l'aspect durable pour toutes ces transformations ?

«Oui, bien sûr. Il s'agit pour nous d'un réflexe naturel. Nous consommons, par exemple, relativement peu d'eau. Et ce, notamment, grâce à notre station d'épuration à Planckendael et à notre circuit d'eau fermé au ZOO. Nous avons également réduit notre consommation d'électricité d'un quart, et ce, en optant pour des techniques de chauffage et d'isolation plus



saines et en installant des chaudières à haut rendement.»

### Les travaux de rénovation sont très coûteux. Comment les financez-vous ?

«Le gouvernement flamand nous octroie 32,5 millions d'euros de subsides, principalement pour la rénovation de nos bâtiments monumentaux. Le reste du capital d'investissement, nous l'avons constitué nous-mêmes.»

### Quels services bancaires utilisez-vous ?

«Nous faisons surtout appel à la banque pour nos paiements et pour le placement du surplus de liquidités que nous accumulons pendant les périodes de grande affluence. Nous dépensons ce surplus plus tard, pendant la basse saison.

Nous avons recours aux services de Belfius Banque depuis plusieurs années déjà. Il était, en effet, important pour nous de travailler avec une banque très accessible, qui fait preuve d'une très grande réactivité et qui nous comprend bien.»



### ACTIONS DE MARKETING : QUELQUES SUCCÈS

→ **Kai-Mook**, le premier éléphant né en Belgique : en 2009, les internautes ont pu vivre sa naissance en direct via un site web de la SRZA. Une extraordinaire réussite : lors du week-end de l'heureux événement, plus d'1,2 million de personnes ont visité le site.

→ **Le singe le plus intelligent du monde** : lors de l'été 2011, la SRZA a organisé une sorte de concours d'intelligence entre les chimpanzés du ZOO et les bonobos de Planckendael, deux pongidés. La SRZA souhaitait ainsi attirer l'attention sur la problématique des espèces de singes menacées.

→ **Zoo of Love** : du 7 avril au 9 juin, la télévision flamande a diffusé la série *Zoo of Love* au cours de laquelle 10 duos ont visité la région d'origine de leur espèce préférée, mais menacée, du zoo. Ils y ont découvert un projet de conservation soutenu par la SRZA. Plus d'infos ? Surfez sur [www.zooflove.be](http://www.zooflove.be).

“ Le ZOO a une histoire incroyablement riche. Une histoire que nous souhaitons en partie reproduire, en réaménageant le parc en profondeur dans le respect du passé, des animaux et des visiteurs.

### BIEN PLUS QUE DES EXCURSIONS D'UN JOUR

Les parcs zoologiques peuvent accueillir toutes sortes d'événements. Dries Herpoelaert : «Nous avons de belles formules pour les entreprises. Cela peut aller d'un dîner de 10 personnes suivi d'une promenade nocturne dans le parc, au lancement d'un produit regroupant 1 000 invités.» Intéressé(e) ? Surfez sur [www.zalenvandezoo.be](http://www.zalenvandezoo.be)

# La zone Euro peut-elle échapper à la récession ?



Les leaders européens mettent tout en œuvre pour y parvenir. Ils implémentent une politique d'austérité drastique afin d'aider les pouvoirs publics, les ménages et les entreprises à sortir de la spirale de l'endettement. Cependant, parallèlement à cela, des voix de plus en plus nombreuses plébiscitent une stratégie de relance. Le sommet européen sur la croissance du 23 mai dernier s'est penché sur la question.

Peut-être vous interrogez-vous sur ce que l'avenir nous réserve sur le plan économique ? La Commission européenne prévoit un recul du PIB de la zone euro de l'ordre de 0,3 %, mais elle table également sur une modeste reprise de 1 % en 2013.

L'inflation reculera très lentement cette année à 2,4 % et se maintiendra donc à un niveau supérieur à la norme de 2 % fixée par la BCE. En 2013, l'inflation passera peut-être sous cette barre, la Commission européenne

table sur une nouvelle baisse à 1,8 %. La zone euro sera donc nettement à la traîne par rapport aux États-Unis, qui devraient enregistrer une croissance économique de 2,0 % en 2012 et de 2,1 % en 2013.

Qu'en est-il de l'économie mondiale en général ? Grâce aux pays émergents, celle-ci pourrait encore augmenter de 3,3 %. La hausse spéculative des cours des matières premières est vraisemblablement terminée, et un repli de ceux-ci n'est pas exclu.

La Belgique devrait pouvoir échapper à la récession. Pour 2012, la Commission européenne table sur une croissance nulle du PIB et, pour 2013, sur une hausse de + 1,2 %. L'inflation sera nettement plus élevée en 2012 (+2,9 %), comme au cours des dernières années.

## L'assouplissement monétaire n'a apporté aucun soulagement

Les performances économiques décevantes que nous venons d'évoquer sont observées en dépit de la politique monétaire particulièrement souple de la BCE (taux de base de 1 %). Cette politique est pourtant indispensable.

Tout comme l'injection massive de liquidités de quelque 1 000 milliards d'euros à 3 ans au taux de 1 %, qui est cruciale pour prévenir l'imminence d'un éventuel assèchement du crédit, faciliter la recapitalisation du secteur financier et modérer le coût de financement des pouvoirs publics.

# 83 %

L'encours de la dette de la zone euro est passé de moins de 60 % du PIB en 2000 à ce niveau du PIB en 2011.

Le mécanisme européen de stabilité qui entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet prochain permettra à la BCE de poursuivre sa politique de stimulation. Ce fonds d'urgence financier permanent va notamment octroyer des prêts aux États membres de l'UE en proie à des difficultés financières.

## Raboter dans les dépenses pour rester concurrentiel

La politique d'économie menée dans l'ensemble de la zone euro est énergique, mais elle est indispensable pour mettre un terme au cercle vicieux de l'endettement des États, mais aussi des ménages et des entreprises.

L'encours de la dette publique au sein de la zone euro est en effet passé de moins de 60 % du PIB en 2000 à 83 % du PIB en 2011. Au cours de la même période, le total de la dette a augmenté de 200 % environ à quelque 250 %.

Le ralentissement de la croissance économique est dès lors inévitable, car la confiance des consommateurs est en recul, le taux de chômage continue de grimper, les entreprises entreprennent des restructurations, la pression fiscale s'intensifie et de nombreuses

prestations et primes sociales sont gelées ou en baisse. À terme, cette dévaluation « interne » doit renforcer la compétitivité de la zone euro et permettre à ce groupe de pays de demeurer des partenaires économiques à part entière dans un monde globalisé au sein duquel les pays émergents ont de plus en plus de poids.

## Un plaidoyer toujours plus fort en faveur d'une politique de relance

Le martèlement univoque de la politique précitée - officialisé par le traité intergouvernemental et son très important volet «fiscal compact» de début mars 2012 - se heurte de plus en plus à la désapprobation de la population. Un plaidoyer en faveur d'une politique de relance se fait de plus en plus souvent entendre, car les citoyens veulent une vision d'un avenir meilleur. Le manque de perspectives de la politique d'assainissement doit être combattu.

Les leaders européens ont tenté de répondre à cette demande lors du sommet européen sur la croissance du 23 mai. Aucune décision n'a toutefois été prise. L'intention était de parvenir à plus d'unanimité parmi les leaders européens, afin que le sommet prévu fin juin puisse aboutir à la proposition d'une stratégie de croissance globale. Il semble que le programme Europe 2020 servira de base à des propositions concrètes de lancement de travaux d'infrastructures, de financement de PME, de stimulation de l'emploi, de promotion de l'innovation, etc.

## Du déjà vu en fait

L'histoire semble se répéter, quoique dans un contexte nettement plus rude. Le Pacte de stabilité et de croissance a été lancé à la fin des années 1990, période au cours de laquelle les «contours» de la zone euro ont été esquissés. À l'époque, l'Allemagne insistait surtout sur la discipline budgétaire, la France essentiellement sur la croissance. Le volet croissance avait été étoffé par l'agenda de Lisbonne. Les attentes étaient élevées, mais les résultats finaux ont fortement déçu. Espérons que les responsables politiques actuels auront tiré les leçons d'un passé récent.

“ La Commission européenne entrevoit une éventuelle embellie : 2013 devrait apporter une modeste reprise de 1 %.



À terme, cette dévaluation « interne » renforcera la compétitivité de la zone euro et permettra à ce groupe de pays de demeurer des partenaires économiques à part entière dans un monde globalisé au sein duquel les pays émergents ont de plus en plus de poids.



## PRIX DE L'INNOVATION SOCIALE : OUVERTURE DES VOTES !

Le 30 juin s'est clôturée la phase des inscriptions au Prix de l'Innovation Sociale, mais vous pouvez commencer à voter...

Ce prix, lancé par l'UNIPSO en partenariat avec Belfius Banque s'adresse aux entreprises du secteur social qui développent des services ou des produits répondant aux besoins des citoyens wallons dans les domaines de l'éducation, de l'action sociale, de la santé et de la culture. Après la période des inscriptions qui s'est clôturée le 30 juin, les internautes peuvent désormais voter entre le 15 juillet et le 15 septembre. Trois prix de 10 000, 5 000 et 2 500 euros seront décernés le 13 décembre sur la base d'un classement établi par les votes des internautes et d'un jury indépendant.



INFOS ET INSCRIPTIONS SUR  
[www.prixinnovationsociale.be](http://www.prixinnovationsociale.be)

## Expo GOLDEN SIXTIES à Liège

Après «SOS Planet» et «J'avais 20 ans en 45», les organisateurs de ces expositions à succès s'attaquent aujourd'hui à la période fascinante des "Golden Sixties".

Des années de croissance et de révolutions, de mutations économiques, politiques et culturelles.

Fidèles à leurs habitudes, les organisateurs visent un public large au travers d'une exposition dynamique, variée, ludique et didactique.

En deux mots, une expo accessible au plus grand nombre, ce qui explique pourquoi Belfius Banque a souhaité s'associer à cette belle initiative.

Cette exposition se tiendra du 16-06-2012 au 28-04-2013 dans la prestigieuse et futuriste Gare de Liège Guillemins.

Vous trouverez plus d'informations sur [www.expo-goldensixties.be](http://www.expo-goldensixties.be)



Nous vous offrons 35 x 2 places pour cette exposition. Tentez votre chance sur [www.belfius.be/goldensixties](http://www.belfius.be/goldensixties) et répondez aux 2 questions.



## Belfius Banque confirmée dans son rôle de caissier de la COMMUNAUTÉ GERMANOPHONE

Le 6 février 2012, la Communauté germanophone, représentée par son Ministre-Président Karl-Heinz Lambertz, a renouvelé sa confiance en Belfius Banque en signant un nouveau contrat de caissier pour les trois prochaines années. Cela fait maintenant plus de 15 ans que la banque est le caissier exclusif de la Communauté germanophone.

Ce contrat de caissier constitue un engagement de Belfius Banque d'offrir un certain nombre de produits et services à la Deutsche Gemeinschaft, tels que la tenue des comptes financiers, les opérations

relatives à l'encaissement des recettes et au paiement des dépenses, la gestion de la trésorerie, etc.

À côté de ces services, la banque propose également un support en matière d'électronique bancaire ainsi qu'une aide à la formation et à la gestion.

Ce contrat de caissier exclusif de la Communauté germanophone met à nouveau en lumière le savoir faire de Belfius Banque en tant que partenaire financier privilégié et à long terme des acteurs publics locaux en Belgique.



## Succès des réunions régionales sur la dématérialisation des titres au porteur

En janvier et février, nous avons organisé plusieurs réunions régionales pour les sociétés clientes de notre banque. En collaboration avec un partenaire externe, nous nous sommes penchés sur les conséquences des nouvelles mesures budgétaires. À cette occasion, nous avons, entre autres, abordé le sujet de la taxe sur la dématérialisation des titres au porteur.

Durant ces réunions, les participants n'ont pas caché leur intérêt pour ce thème car le temps est désormais compté. En effet, tous les titres au porteur doivent être retirés de la circulation d'ici le 31 décembre 2013. Afin de soutenir et d'accélérer ce processus de dématérialisation, les pouvoirs publics ont mis en place une taxe sur la dématérialisation de 1% en 2012 et 2% en 2013.

À cet égard, les émetteurs de titres au porteur sont tenus de suivre un processus en plusieurs étapes. L'une des plus importantes d'entre elles est le choix entre titres nominatifs et titres dématérialisés. Belfius peut épauler les émet-

teurs lors de ce choix en leur prodiguant les conseils nécessaires. Par la suite, notre banque leur fournira toute l'aide dont ils ont besoin pour concrétiser la conversion des titres au porteur en titres dématérialisés ou nominatifs.

Si la société émettrice a opté pour des titres dématérialisés, elle peut alors nous désigner comme institution de centralisation («Tête de Pyramide»). Dans ce cas, nous en informons officiellement le marché et nous pouvons automatiquement recevoir et traiter les titres physiques provenant d'autres banques belges.

En cas de dématérialisation, l'émetteur comme le détenteur doivent entreprendre différentes actions. En effet, le pourcentage de la taxe de dématérialisation dépend de la date à laquelle les titres sont déposés à la banque en vue de leur conversion.

Le détenteur des titres doit, pour sa part, placer les titres au porteur sur un compte-titres. Lorsqu'il le fait, nous partons du principe que la

société émettrice a déjà préalablement effectué toutes les démarches nécessaires.

Par le biais du processus de dématérialisation, l'émetteur préserve les intérêts des détenteurs de titres. Par ailleurs, si le dirigeant d'une entreprise en est aussi le propriétaire (c'est souvent le cas dans les entreprises familiales), il / elle a tout intérêt à effectuer les démarches nécessaires, tant au niveau «entreprise» qu'au niveau privé. Ce type d'entreprises familiales est fréquent en Belgique et, en tant que banque, Belfius peut jouer un double rôle de conseiller.



Pour plus d'informations, consultez notre dossier «dématérialisation» sur notre site internet [www.belfius.be](http://www.belfius.be) ou prenez rendez-vous avec votre conseiller financier.

# LIÈGE 2017

## La candidature de Liège pour l'exposition internationale de 2017 : un projet fédéral et fédérateur.

Les Expositions internationales sont une occasion unique de mobiliser la communauté mondiale autour d'un objectif commun. Au travers de cette candidature, la Belgique manifeste ainsi son dynamisme, sa créativité et son ouverture au monde.

Sur le thème «Connecter le Monde, relier les Gens, mieux vivre Ensemble», faisant la part belle aux technologies de l'information, l'expo se veut, à l'horizon

2017, une plateforme d'échange et de dialogue qui permettra à la Belgique et à ses partenaires d'entamer ou de consolider des collaborations économiques, diplomatiques, scientifiques et culturelles.

Sur un site durable et accessible de 25 ha en bordure de Meuse, c'est donc tout le know-how de notre pays qui sera mis en œuvre pour accueillir comme il se doit les 160 pays participants.



**i** Si comme Belfius vous souhaitez soutenir la candidature de Liège pour l'exposition internationale de 2017, rendez vous sur [www.liege-expo2017.com](http://www.liege-expo2017.com).



**i** BESOIN DE PLUS D'INFOS AU SUJET DE MY PORTAL | BELFIUSWEB ?

Surfez donc sur [www.belfius.be](http://www.belfius.be)

## Gérez vos cartes et commandez des espèces en toute facilité via BelfiusWeb

Nul doute qu'aujourd'hui, vous utilisez déjà My Portal | BelfiusWeb, notre solution d'e-banking conviviale, performante et adaptée à vos besoins. Nous souhaitons mettre en lumière deux des options qu'elle propose : la gestion de vos cartes et la commande d'espèces. Ces services en ligne vous aideront à maximaliser l'efficacité de votre administration, institution ou entreprise.

Quels que soient les types de carte (de débit, de crédit, de déposant ou prépayée) utilisés par votre entité, notre solution d'e-banking My Portal | BelfiusWeb vous permet une gestion étendue :

- Consultez la liste des cartes de débit et de crédit liées aux comptes de votre entité et les détails par carte (les services actifs sur les cartes de débit, les limites financières, le compte lié...).
- Spécifiquement pour les CPAS : consultez la liste des cartes prépayées et leurs détails (compte lié, date de création, montant, utilisation ou non de la carte par son bénéficiaire).
- Consultez dans un aperçu clair les opérations exécutées au moyen de chaque carte de débit et de crédit (pour les cartes de crédit : par date de clôture).
- Commandez des cartes (cartes de débit, de déposants ou prépayées). Ne s'applique pas aux cartes de crédit.

Commander des espèces en ligne : c'est simple comme bonjour.

My Portal | BelfiusWeb vous permet en outre de commander des espèces en ligne (billets ou pièces de monnaie), en spécifiant éventuellement les coupures souhaitées. À ce niveau, le mot clé est flexibilité :

- Vous choisissez librement le compte à partir duquel vous souhaitez commander des espèces.
- La carte ne doit pas nécessairement être liée au compte concerné.
- C'est vous qui choisissez l'agence Belfius Banque dans laquelle vous souhaitez retirer votre commande.
- Vous pouvez suivre en ligne vos commandes actuelles et retrouver les commandes antérieures dans l'historique.
- L'argent commandé est directement disponible si la commande ne dépasse pas 2 500 euros et que vous ne demandez pas des coupures spécifiques. Dans le cas contraire, vous recevez un message lorsque l'argent est disponible.
- Les pièces de monnaie sont à retirer au guichet ; les billets, à un appareil automatique de la zone Self-Service Banking.
- La zone Self-Service Banking est accessible tous les jours de 6 heures à minuit.
- Vous avez la possibilité d'annuler votre commande tant qu'elle est en traitement.