

ENJEUX FINANCIERS



L'auteur : Michel Cornélis est actuellement Président de la Fédération des Receveurs du Brabant wallon. Financier spécialisé en stratégie et gestion publiques, il a notamment participé à la réorganisation d'entreprises, telle Belgacom (Plan PTS) et d'hôpitaux, tel le Grand Hôpital de Charleroi. Spécialiste de l'évaluation des politiques publiques, il fut formateur à la Commission européenne.

Le livre est disponible au prix de EUR 35 (abonnement). Plus d'informations sur le site www.editionsvandenbroele.be

L'économie mondiale est en pleine mutation. Dans un marché du travail globalisé, les décisions en matière de ressources humaines sont orientées par les enjeux financiers. D'un point de vue microéconomique, ce livre passe en revue les principales décisions : recrutement, formation, conditions de travail, rémunération, motivation et licenciement. Au niveau macroéconomique, l'auteur chiffre l'importance de l'investissement réalisé par les Pouvoirs publics belges (Fédéral, Communautés, Régions, Pouvoirs locaux) afin de veiller à la qualité des « ressources humaines » nationales : enseignement, régulation du marché, accueil de la petite enfance, indemnités de chômage, formation et placement des chômeurs, pensions et prépensions. Le présent ouvrage est une approche pragmatique, destinée à fournir des outils de travail, des pistes de réflexion concrètes et un cadre d'action large et ouvert sur le monde, aux responsables des ressources humaines, tant au niveau politique qu'au niveau des organisations publiques ou privées. Leur rôle stratégique est fondamental. Ils devront toujours avoir à l'esprit que l'économie n'existe que par et pour l'homme : *Res œconomica humana est.*

2012 : à nouveau un GRAND CRU pour l'industrie cinématographique !



En optant pour un investissement dans le système de Tax Shelter, les entreprises belges peuvent bénéficier d'un incitant fiscal. Via **Casa Kafka Pictures Movie Tax Shelter empowered by Belfius**, elles ont en effet la possibilité d'exonérer fiscalement jusqu'à 150 % de leur investissement dans une production audiovisuelle belge.

En 2012, Belfius Banque a renouvelé sa collaboration fructueuse avec Casa Kafka Pictures, une filiale de la RTBF. Parmi les

longs métrages sortis en 2012 grâce à l'intervention de Casa Kafka Pictures Movie Tax Shelter empowered by Belfius, citons :

« De rouille et d'os », « Mobile Home », « Ernest et Célestine » et « Stars 80 ».

De nombreux autres projets sortiront **dans les prochains mois**. Parmi ceux-ci, vous pourrez découvrir : « Möbius » avec Jean Dujardin, Cécile de France et Émilie Dequenne, « Une histoire d'amour » avec Benoit Poelvoorde et Laetitia Casta, « My Friend Vijay » du réalisateur belge Sam Garbarski, « The

Congress » de Ari Folmann avec Robin Wright ainsi que « À tort ou à raison- Saison II » la série judiciaire de la RTBF qui sera de retour sur le petit écran.

Par ailleurs, la Cérémonie des **Magritte** s'est déroulée le samedi 2 février 2013. Au palmarès de cette troisième édition, 4 films cofinancés par Casa Kafka Pictures Movie Tax Shelter empowered by Belfius (« De rouille et d'os », « Mobile Home », « 38 Témoins » et « L'exercice de l'État ») pour un total de 7 récompenses !

L'année 2013 s'annonce également prometteuse pour l'industrie cinématographique.

Les entreprises qui veulent en savoir plus sur le système de Tax Shelter et souhaitent soutenir le monde de la production audiovisuelle peuvent contacter leur Corporate Banker.



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

twitter.com/Belfius

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

Contact⁰⁶

FÉVRIER 2013

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

GROS PLAN

Bâle III, en route
pour une nouvelle
norme

KNOWING YOURSELF

MiFID :
un investisseur
bien protégé en
vaut deux

**Le Profil
financier
individuel**

un point d'appui pour la
**gestion
communale**





VOS FINANCES

02

Le Profil financier individuel, un point d'appui pour la gestion communale



10

GROS PLAN

Bâle III, en route pour une nouvelle norme



14

KNOWING YOURSELF

Les bons comptes font les bons amis. MiFID : un investisseur bien protégé en vaut deux



À VOTRE SERVICE !

Nouvelle étude Maha : le secteur hospitalier soutient la croissance économique

19

VOS FINANCES 18
Assurez la rentabilité optimale de vos liquidités, sans les bloquer

ANALYSE MACROÉCONOMIQUE 22
La zone euro en 2013, nouvelle récession ou bientôt la fin du tunnel?



25

@ Découvrez la version électronique de Contact sur les pages « Public & Social Banking » et « Corporate » de notre site 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

Belfius Banque respecte votre vie privée (Loi du 08-12-1992). Si vous désirez consulter vos données personnelles ou les modifier, ou si vous ne désirez plus recevoir ce magazine, vous pouvez le signaler à l'adresse mentionnée ci-dessus ou en téléphonant au 02 222 12 01.

Mise en page : Chris Communications, www.chriscom.be

Ont collaboré à ce numéro : Alain Beernaert, Tom Dejonghe, Henk Deraedt, Izabel De Winne, Baudouin Delaite, Danielle Delvaux, Arnaud Desso, Benoit Dethier, François Franssen, Francis Ghigny, Hubert Jonet, Caroline Lambert, Frank Lierman, Sylvain Louis, Walter Notredame, Olivier Onclin, Els Pannecouque, Christophe Peeters, Francis Résimont, Wim Serruys, Thibaut Stevens, Marijn Van der Cruyssen, Johan Van Laer, An Van Moer, Ann Weemaels, 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 Vanhaute, 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 : 15-02-2013

2013... une année de défis

OLIVIER ONCLIN, DIRECTEUR MARKETING PUBLIC & WHOLESALE BANKING

Ce premier numéro de 2013 est pour moi l'occasion de vous présenter nos meilleurs vœux et de vous souhaiter une année florissante à tous niveaux.

2013 se profile comme une année de défis au cours de laquelle nous souhaitons vous fournir, davantage encore que par le passé, un service personnalisé et de qualité. C'est pourquoi nous avons décidé de consacrer une large part de ce numéro aux produits, outils et services que nous mettons à votre disposition. Vous pouvez ainsi découvrir dans les pages qui suivent les témoignages de trois gestionnaires communaux qui utilisent de longue date notre Profil financier individuel. Cet outil, qui permet de comparer la gestion d'une commune avec celles de communes présentant les mêmes caractéristiques, constitue un point d'appui important pour de nombreux bourgmestres et échevins des finances. À travers ces trois interviews,

menées dans chacune des trois régions du pays, vous découvrirez les avantages du Profil et le rôle qu'il joue dans la gestion communale.

Nous consacrons ensuite un dossier complet aux objectifs de Bâle III et aux nouvelles mesures mises en place afin d'assurer, à l'avenir, un meilleur équilibre du secteur bancaire. Outre une explication la plus limpide possible de ces mesures, nous nous penchons également sur les impacts pour vous, en tant que client. Nous formulons également quelques conseils afin de bien vous y préparer.

Nous passons également à la loupe la directive MiFID sur la base de laquelle nous avons défini des profils d'investisseurs pour nos clients. Nous sommes allés à la rencontre de deux d'entre eux afin de recueillir leur opinion et d'évaluer leur degré de satisfaction.

Par ailleurs, nous vous invitons à une plongée dans le domaine médical avec les résultats de la dernière étude Maha en date. Grâce à celle-ci, Belfius vient de réaliser une analyse de la situation financière des hôpitaux généraux en Belgique dont nous vous livrons les principales conclusions.

Cette fois encore, notre magazine *Contact* se veut à votre service en vous apportant une information claire nourrie par les témoignages de clients et de spécialistes de tous horizons.

Nous vous souhaitons une agréable lecture.



“ Nous souhaitons vous fournir, davantage encore que par le passé, un service personnalisé et de qualité. ”

Le Profil financier individuel

Un point d'appui pour la gestion communale

Il n'est pas simple pour une administration locale d'évaluer sa situation financière. En effet, les normes et règles sur lesquelles elle peut s'appuyer dans le cadre de ses finances sont très rares. Belfius Banque propose toutefois un point de repère : le Profil financier individuel. Hubert Jonet, bourgmestre de Verlaine, Christophe Peeters, échevin des Finances de la ville de Gand, Francis Résimont, échevin des Finances de Forest, nous expliquent comment cet outil les aide à y voir plus clair sur le plan de la politique à suivre.

Instrument unique en Belgique, le Profil financier individuel permet aux administrations locales de comparer leurs finances à leurs chiffres antérieurs et à ceux d'un ou plusieurs groupes de référence. Pour une administration communale, ce groupe, appelé aussi « cluster socioéconomique », se compose de communes qui présentent un profil social, démographique et économique similaire. Ainsi, les mandataires disposent d'un baromètre pour établir ou adapter la politique générale et financière à venir.

En quoi ce Profil consiste-t-il ?

Un Profil financier individuel est toujours étayé par des éléments scientifiques, puisqu'il est fondé sur des données statistiques et sur des chiffres de budgets et comptes locaux. Ces informations sont reprises sous la forme de tableaux et graphiques bien ordonnés, dont nous tirons des ratios éclairants. Cet exercice est réitéré chaque année, après quoi le chargé de relations de Belfius Banque présente le profil renouvelé aux responsables de l'administration locale et l'analyse en leur compagnie.

Le Profil d'une administration communale se compose de cinq parties :

- **Des indicateurs généraux et leur évolution au fil des années** : l'administration obtient un aperçu des facteurs environnementaux non financiers qui, directement ou indirectement, ont un effet sur les finances communales et sur la manière dont elles évolueront. Ces facteurs sont par exemple le nombre d'habitants, la courbe des âges, le taux de chômage...
- **Les dépenses et recettes ordinaires** : cette partie permet à l'administration communale de comparer, par exemple, ses dépenses et ses recettes par domaine politique dans le temps et avec celles du (des) groupe(s) de référence.
- **La fiscalité et la marge de manœuvre financière** : cette partie présente en détail la composition de la fiscalité communale et donne une indication de la pression fiscale. Elle permet également de se pencher sur le solde général et les réserves ordinaires et d'identifier ainsi l'état global des moyens financiers dont la commune dispose.



→ **Les investissements et le patrimoine** : cette partie est consacrée à la dynamique d'investissement et à l'évolution du patrimoine communal. Elle répond à des questions telles que : dans quelle mesure les investissements budgétisés sont-ils effectivement exécutés ? Les investissements réalisés par la commune sont-ils suffisants par rapport à l'utilisation du patrimoine ?

→ **La dette** : cette dernière partie propose à l'administration communale une analyse de sa dette, par rapport au(x) groupe(s) de référence et ce, dans une perspective historique. Quel est son degré d'endettement ? Dans quelle mesure la dette a-t-elle déjà été amortie ? Dans quelle mesure la dette augmente-t-elle ou diminue-t-elle ? La dette est-elle supportable ?

plus de
150 points

Les communes du groupe de référence socioéconomique présentent de fortes similitudes sur plus de 150 points.

PAS UNIQUEMENT POUR LES COMMUNES !

Nous nous concentrons ici sur le Profil financier individuel des communes, mais nous proposons aussi ce profil pour des provinces, des zones de police et des structures de coopération intercommunale - en fonction bien sûr de leur comptabilité et de leur fonctionnement spécifiques. S'agissant d'analyses individuelles nécessitant une connaissance du contexte local et de nombreuses nuances, les Profils financiers individuels sont communiqués aux collègues concernés uniquement.



Verlainne, le dynamisme d'une petite commune

Située de façon stratégique sur l'axe Liège-Namur et à proximité de la connexion Bruxelles-Liège, la commune de Verlainne, en Province de Liège, attire de nombreux citoyens tant par son emplacement géographique idéal que par la convivialité qui y règne. Son bourgmestre depuis 17 ans, Hubert Jonet, nous a reçus pour évoquer le Profil financier individuel et son utilité dans la gestion communale.

Monsieur Jonet, vous êtes bourgmestre de Verlainne depuis de nombreuses années. Est-ce que vous retrouvez votre commune lorsque vous parcourez le PFI ?

HUBERT JONET : « Tout à fait. Verlainne est une petite commune d'environ 4 000 habitants mais nous avons ici une population qui peut être qualifiée de classe moyenne supérieure. Cette caractéristique nous offre la possibilité d'entreprendre pas mal de choses, notamment au niveau de l'éducation, car l'école de Verlainne est un véritable pôle

attractif dans la région. De nombreux nouveaux arrivants s'installent dans la commune parce que l'école a bonne réputation et que le village est bien situé. Grâce à ça, un certain nombre de commerces, de petites entreprises ou d'artisans peuvent développer leurs activités, ce qui confère à Verlainne un excellent dynamisme et lui évite de devenir une commune-dortoir. Toutes ces caractéristiques se retrouvent dans les chiffres que contient le Profil financier individuel. »

Quel rôle ce Profil joue-t-il dans l'élaboration de votre politique ?

« Il est d'une importance capitale pour nous parce qu'il nous permet de dégager des orientations. Nous sommes ici dans une petite commune rurale et toutes les per-

“ Le Profil financier individuel nous permet de dégager des orientations politiques.

“ Pour nous qui ne sommes pas des professionnels de la politique ni de la finance, c’est important de pouvoir disposer d’un outil comme le PFI.

HUBERT JONET,
BOURGMESTRE DE VERLAINE



“ Il ne faut pas négliger la capacité d’anticipation et de régulation que nous donne le Profil.

par exemple, de notre dette par habitant, on peut anticiper certaines choses, en matière de taxes notamment, et cela permet de réguler nos postes. Ce principe de régulation est très important car il permet d’anticiper les besoins. Pour vous donner un exemple concret, il y a deux ans nous avons augmenté les taxes de manière anticipée afin de soutenir le projet de hall omnisports qui est aujourd’hui sorti de terre et qui représente un investissement très important pour l’avenir de notre commune. »

Est-ce que le PFI a permis de mettre en lumière de nouveaux éléments ?

« En général, le Profil nous conforte dans nos décisions. Et dans certains cas cela permet de nous envoyer un signal pour redoubler d’attention par rapport à l’un ou l’autre point. Parmi ceux-ci, on peut citer le culturel qui pourrait être plus développé car cela ne représente actuellement que EUR 12 par habitant. Mais il existe des explications à ce chiffre. La culture à Verlainne regroupe de nombreuses choses : cela va de l’atelier de peinture à une académie de musique. Mais pour toutes ces activités on a recours aux locaux de l’école, ce qui signifie que l’on dépense moins dans cette matière et que, par conséquent, nos chiffres se trouvent au-dessous de ceux du cluster. Le Profil nous aide donc à mettre le doigt sur certaines choses et à chercher l’explication de ces résultats. »

EUR 12

seulement par habitant pour subsidier le culturel.



Puisque vous parlez du cluster, est-ce vous trouvez intéressant de pouvoir vous comparer à d’autres communes ?

« C’est évidemment toujours un plus de pouvoir se situer par rapport aux communes qui nous ressemblent. Mais deux communes ne sont jamais exactement les mêmes et, à ce titre, nous continuons d’avancer dans notre politique par rapport à nos chiffres en essayant de ne pas trop regarder à côté. Là où cette comparaison prend peut-être plus de sens, c’est dans le cadre d’une campagne électorale. Si l’opposition nous attaque par rapport à l’imposition, on peut sortir les chiffres des communes du cluster et démontrer ainsi que l’IPP à Verlainne est très bas. Ça rentre alors dans le jeu politique et souvent ça alimente le débat, ce qui est plutôt une bonne chose. »

sonnes qui s’investissent dans la vie communale ont un autre métier à côté. Dès lors, pour nous qui ne sommes pas des professionnels de la politique ni de la finance, à l’exception parfois de l’échevin des finances, c’est important de pouvoir disposer d’un outil comme celui-là qui est très bien fait et très clair. Toute la situation de la commune y est représentée et il constitue dès lors une véritable valeur ajoutée pour l’analyse financière. Qui plus est, on reçoit toujours des explications très complètes de notre chargé de relations lorsque le Profil nous est présenté. Nous nous montrons réceptifs aux conseils et nous travaillons en toute confiance. »

Le PFI vous donne des orientations mais vous a-t-il déjà permis d’apporter des modifications à votre politique ?

« Oui, c’est déjà arrivé. Par exemple, au niveau des infrastructures, on sait que l’école est ce qui nous coûte le plus cher. Évidemment, le but n’est pas de freiner l’école mais plutôt d’évaluer quels frais sont indispensables et lesquels sont compressibles. C’est donc un point qui requiert toute notre attention lorsque nous parcourons le PFI. Pour le reste, on se situe dans les bonnes moyennes. Ce qu’il ne faut pas négliger également, c’est la capacité d’anticipation et de régulation que nous donne le Profil. Au regard,

« La Flandre elle-même ne dispose pas de ces chiffres. »

Christophe Peeters, échevin des finances gantois, s'exprime sur le Profil financier individuel

“ Le Profil nous permet de comparer les finances gantoises à celles de grandes villes de la région flamande qui présentent un profil socioéconomique similaire.

CHRISTOPHE PEETERS,
ÉCHEVIN DES FINANCES
DE GAND

“ Je suis en particulier attentif aux ratios, comme celui de la dette, ou du nombre de membres du personnel par millier d'habitants.

Chaque année, la Ville de Gand reçoit un Profil financier individuel. En sa qualité d'échevin en charge des finances communales, Christophe Peeters confirme l'utilité du Profil afin de mieux comprendre la situation financière de sa ville. Nous l'avons rencontré en compagnie de Myriam Lint, chargée de relations chez Belfius Banque.

Monsieur Peeters, pour quelle raison utilisez-vous le Profil financier individuel ?

CHRISTOPHE PEETERS : « Parce que le Profil nous permet de comparer les finances gantoises à celles de grandes villes de la région flamande qui présentent un profil socioéconomique similaire, à savoir : Hasselt, Louvain, Ostende, Bruges et Anvers. Par ailleurs, je trouve les données démographiques du Profil très intéressantes. La composition de la population nous donne une indication de la masse d'impôts que nous percevrons et des dépenses que nous devons consentir. Et si nous remarquons que le vieillissement de la population s'accroît, nous pouvons tabler sur une augmentation de nos frais relatifs aux soins des personnes âgées. À cet égard, la situation est encore assez bonne à Gand : notre population est relativement jeune, et la tendance se maintient. Même si les choses sont difficiles à prévoir, nous sommes à peu près en mesure de définir dans quelle direction Gand et ses finances évolueront, grâce aux « tableaux de bord » du Profil financier individuel. »

Quelles données financières du Profil trouvez-vous les plus intéressantes et quel usage en faites-vous ?

« Je suis en particulier attentif aux ratios, comme celui de la dette, ou du nombre de membres du personnel par millier d'habitants. Mais il faut bien sûr également disposer d'informations contextuelles afin d'interpréter ces ratios. Ces informations me fournissent surtout des arguments pour défendre ma politique. Si quelqu'un affirme, lors d'une session du conseil communal, que la Ville de Gand n'est pas très performante dans un domaine précis, je peux répondre, Profil à l'appui, que la situation est satisfaisante par rapport à d'autres villes ou communes (rires). »

Vous restez prudent lorsque vous comparez Gand à d'autres villes. Pourquoi ?

« Tout d'abord parce que nous ne pouvons établir la comparaison qu'avec des administrations qui appliquent le même cadre réglementaire. Et comme la réglemen-

tation est une matière régionale, une comparaison avec Bruxelles ou Charleroi ne tiendrait pas la route.

Ensuite, parce que les communes flamandes n'ont pas toutes la même organisation institutionnelle. De ce fait, le Profil financier individuel ne peut simplement pas toujours refléter fidèlement les finances communales. Prenons les frais de personnel. Par rapport à Anvers, ils semblent élevés chez nous. Mais en apparence seulement. Une bonne partie du personnel de la Ville d'Anvers travaille auprès d'agences autonomes externes, qui ont une comptabilité propre et distincte. Les frais sont par conséquent comptabilisés sous forme de charge nette, dans la rubrique "Transferts" au lieu de "Personnel", comme c'est le cas à Gand. »

Le Profil financier individuel peut-il vous aider sur ce dernier point ?

« Oui. Le profil ne doit plus se limiter à la seule administration communale, mais il doit également englober toutes les entités qui en dépendent, comme les agences autonomes ou ASBL. Nous avons besoin d'un Profil consolidé des différentes composantes d'une administration locale. Et dans le même temps, nous avons besoin d'une standardisation encore plus poussée des états comptables communaux. Chaque commune doit appliquer les principes comptables de manière identique.

La réforme comptable annoncée en Flandre (Beleids-en Beheerscyclus) est un pas dans la bonne direction, car elle permettra, à terme, la consolidation des états comptables. J'ai compris que Belfius commencera, dès 2013, à revoir le PFI en profondeur afin de l'adapter à la réforme comptable.

Je tiens, pour conclure, à préciser que Belfius est la seule banque qui s'attelle avec autant de force à soutenir les administrations locales. Les autres institutions financières s'occupent aussi du financement d'administrations locales, mais elles ne possèdent pas la connaissance approfondie de Belfius. Selon moi, la Flandre elle-même n'a pas tous les chiffres dont Belfius dispose. »



Forest, toute en contrastes



Parmi les 19 communes de Bruxelles, Forest apparaît comme l'une des plus contrastées. Située entre Uccle et Saint-Gilles, elle se partage, en effet, entre un haut résidentiel et un bas industriel et accueille une population hétéroclite. Des caractéristiques qui rendent sa gestion ardue, d'autant qu'elle fait l'objet d'un plan d'assainissement depuis plusieurs années. Francis Résimont, échevin des finances de Forest, a accepté de nous parler de cette commune aux multiples visages.

Monsieur Résimont, vous êtes engagé dans la gestion de Forest depuis de nombreuses années. Est-ce que vous estimez que le PFI donne une image fidèle de la commune ?

FRANCIS RÉSIMONT : « Oui, complètement. Le Profil est une photographie de la commune dans des matières très variées telles que les activités, les prestations, le personnel et le patrimoine. Grâce à cela, on obtient des informations précises en matière de recettes et de dépenses. Il tient parfaitement compte de la complexité et des caractéristiques de la commune. Pour n'en citer qu'une : Forest est une commune qui dispose d'énormément d'espaces verts par rapport à des communes qui sont simplement urbanisées et la gestion de ces espaces pèse de façon considérable sur la gestion communale. Je dirais donc que le Profil est fidèle en ce sens qu'il saisit la complexité propre à chaque commune. »

Quel usage faites-vous du PFI dans la mise en œuvre de votre politique communale ?

« On ne l'utilise pas à proprement parler comme outil de travail mais plutôt comme un appoint qui permet d'avoir une vision plus globale de la situation financière de la commune. Il donne également un aperçu du plan socioéconomique en reprenant des informations relatives à la démographie, aux revenus des habitants, aux logements sociaux, au revenu cadastral, etc. C'est très utile pour nous de pouvoir nous appuyer sur ces données. D'un point de vue pratique, nous utilisons surtout les comparaisons entre communes, les moyennes régionales, ainsi que tout ce qui concerne l'endettement et l'aspect social. »

A-t-il permis de mettre en lumière certains éléments nouveaux ou de mettre en œuvre des projets spécifiques ?

« Le gros avantage du Profil, c'est qu'il permet de comparer la commune aux moyennes régionales, d'une part, et aux chiffres et tendances des communes qui relèvent du cluster, d'autre part. Ces informations sont évidemment fondamentales puisqu'elles offrent la possibilité de se situer et de positionner clairement la commune vis-à-vis des autres entités locales. Grâce aux comparaisons, on peut tracer des perspectives et réorienter éventuellement certaines politiques menées ou à mener. Dans un passé récent on a, par exemple, constaté que notre marge de manœuvre financière se situe entre 12 et 15 %. Une marge aussi faible nous a obligés à fixer des priorités, notamment en matière d'enseignement. Il faut savoir que les bâtiments communaux à Forest, qui sont consacrés soit aux services communaux, soit à l'instruction publique, sont assez vétustes. Donc malgré un budget serré, on a décidé d'en consacrer une bonne part à la rénovation des bâtiments scolaires. C'est un investissement capital pour l'avenir parce que, en tant que commune bruxelloise, Forest fait face à une dynamique particulière au niveau démographique. Nous avons accueilli beaucoup de nouveaux citoyens ces dernières années. Il n'y a pas si longtemps, on était encore à 48 500 habitants, alors qu'aujourd'hui nous sommes à près de 53 000. Cela a évidemment des conséquences, que ce soit au niveau de la petite enfance ou en matière d'accueil des seniors. »

12 à 15 %
de marge de manœuvre financière.



Le Profil est-il présenté aux mandataires communaux ou sert-il à alimenter le débat au sein du Collège ?

« La présentation du Profil est faite à l'échevin des finances et à son collaborateur direct. Donc pour ma part, je l'utilise en interne en y puisant des informations que je communique aux membres du Collège lors de mes exposés sur la situation financière et lors de la confection du budget. Mais il n'y a pas de remise du document aux membres du Collège ni aux membres du Conseil. Je m'en sers davantage pour alimenter une note ou un dossier que réellement pour le défendre ou l'expliquer. »

Constitue-t-il une plus-value en matière de gestion communale ?

« En matière d'informations et de repères, c'est une valeur ajoutée indéniable mais il représente également une aide précieuse, notamment dans le cadre de l'établissement des plans de gestion et des notes d'orientations. C'est un véritable outil de travail pour la gestion communale et nous sommes très heureux que Belfius propose ce service, parce que nous n'avons pas le temps d'effectuer de telles analyses en interne. Et même si nous avions le temps, nous ne disposons

“ J'utilise le PFI en interne en y puisant des informations que je communique aux membres du Collège lors de mes exposés sur la situation financière et lors de la confection du budget.

FRANCIS RÉSIMONT,
ÉCHEVIN DES FINANCES
DE FOREST

pas des éléments des autres communes du cluster. Qui plus est, dans le cas de Forest, Belfius a réalisé, à notre demande, un rapport sur mesure en incluant une comparaison supplémentaire avec le cluster de Saint-Gilles. En effet, notre cluster est constitué de Forest, Anderlecht, Schaerbeek et Molenbeek, des communes beaucoup plus importantes au niveau démographique. Comme il nous semblait que Saint-Gilles avait plus de points communs avec nous, nous avons demandé à avoir une idée du cluster dans lequel elle se trouve. Ce n'est donc pas une analyse figée, au contraire, elle s'adapte aux spécificités de chaque commune. L'avantage indéniable pour des dirigeants communaux qui ont toujours le nez dans les dossiers de leur commune, c'est que cette étude permet de prendre du recul. Elle offre un regard extérieur qui est toujours bienvenu et qui nous aide à ouvrir les yeux. »

“ Ce n'est pas une analyse figée, au contraire, elle s'adapte aux spécificités de chaque commune.



Bâle III

En route pour une nouvelle norme

De nouvelles règles pour assurer l'équilibre
et la stabilité du secteur bancaire

Afin de rendre le système bancaire plus stable et limiter au maximum le risque de crise systémique, le Comité de Bâle - une association informelle des banques centrales de 27 pays industrialisés - a durci les règles financières dans les accords de Bâle III. Les banques doivent, entre autres, constituer de plus grandes réserves de capitaux et de liquidités, en fonction des risques liés à leurs activités. Les nouvelles règles, dont l'introduction sera répartie en différentes phases entre 2013 et le 1^{er} janvier 2019, auront un impact sur la solvabilité et les besoins de liquidité des banques ainsi que sur leurs clients. Qu'impliquent les nouvelles règles et quelles sont les conséquences pour vous ?

jusqu'à

EUR 13

de couverture requise par tranche de
EUR 100 d'actifs pondérés des risques.

“ Les accords de Bâle III exigent, entre autres, que les banques constituent de plus grandes réserves de capital et de liquidité.



Exigences plus sévères en matière de solvabilité

Le capital disponible doit être de qualité supérieure

La crise financière a révélé que le capital dont disposaient les banques n'était pas toujours d'une qualité suffisante pour pouvoir compenser des pertes. C'est pourquoi les accords de Bâle III stipulent que le capital disponible d'une banque doit se composer, pour la plus grande partie, de **Common Equity Tier I**, ce qui augmente sa « qualité ». Auparavant, une banque était tenue de détenir 2 % des **actifs pondérés des risques** (par exemple, des emprunts) en Common Equity Tier I. Les accords de Bâle III font grimper ce pourcentage à 7 %.

Et une banque doit disposer de plus de capital !

Le Comité de Bâle a, en outre, constaté que, ces dernières années, les banques ne disposaient pas de suffisamment de capital, quelle que soit sa qualité, pour pouvoir affronter d'éventuels problèmes. Les accords de Bâle II stipulaient que, pour chaque tranche de EUR 100 d'actifs pondérés des risques, une banque devait détenir EUR 8 de capital disponible.

Les accords de Bâle III rendent ces exigences plus strictes : désormais, pour chaque tranche de EUR 100 d'actifs pondérés des risques, une banque doit disposer d'au moins EUR 2,5 de plus (il s'agit de la nouvelle réserve de conservation, voir graphique page 12) que les EUR 8 déjà requis précédemment, et ce entièrement avec le capital Common Equity Tier I. Si la croissance de l'octroi de crédits devenait trop importante, les régulateurs nationaux pourraient alors imposer aux banques de prévoir une réserve additionnelle de capital (réserve contracyclique) à hauteur de 2,5 %, constituée de capital Common Equity Tier I (voir graphique page 12).

Au total, la couverture requise peut donc s'élever à EUR 13 par tranche de EUR 100 d'actifs pondérés des risques ! Ces exigences en capital doivent permettre de renforcer la solvabilité du secteur financier.

Limiter la taille du bilan

L'une des causes sous-jacentes de la crise financière était que les banques avaient des tailles de bilan trop élevées par rapport à leur capital disponible. Les accords de Bâle III introduisent le Leverage Ratio en vue de limiter la taille du bilan. Ce ratio exprime le rapport entre le capital disponible d'une banque et l'argent qu'elle prête (donc ses actifs, sans qu'ils soient pondérés selon le risque).

Selon les accords de Bâle III, le Leverage Ratio doit toujours être supérieur ou égal à 3 %. Cela implique que par tranche de EUR 100 de crédit (y compris les lignes de crédit non tirées), une banque doit détenir EUR 3 de capital, indépendamment du niveau de risque de la contrepartie.

$$\text{Leverage Ratio} = \frac{\text{Capital}}{\text{Actifs}} \geq 3 \%$$

Exigences plus sévères en matière de liquidité

Une banque doit disposer de suffisamment de liquidités, sous différentes formes, pour faire face à une crise de liquidité à court terme (fuite des dépôts) et conserver une position de funding stable à plus long terme. Les accords de Bâle III établissent de nouvelles normes pour renforcer la position de liquidité des banques :

Le Liquidity Coverage Ratio (LCR)

Le ratio doit être plus grand ou égal à 100 %.

$$\text{LCR} = \frac{\text{Encours des actifs liquides de haute qualité}}{\text{Retraits nets de fonds en 30 jours}} \geq 100 \%$$

Une banque doit disposer de suffisamment de liquidités pour pouvoir faire face, pendant une période de **30 jours**, à d'éventuelles sorties de cash lors de situations de stress.

Pour calculer la sortie nette de cash, les accords de Bâle III partent du principe qu'en l'espace de 30 jours, seuls 5 à 10 % des fonds déposés par des clients particuliers quittent une banque, tandis que ce pourcentage atteint 40 % lorsqu'il s'agit d'entités publiques

LE CAPITAL TIER I, TIER II ET TIER III... DE QUOI S'AGIT-IL ?

Ces types de capital permettent de déterminer la solvabilité d'une institution financière. Plus le capital total est élevé par rapport aux actifs pondérés des risques de la banque, plus la solvabilité de cette dernière est forte.

→ Capital Common Equity Tier I :

- Il s'agit du noyau dur des fonds propres d'une banque.
- Ex. : actions émises par la banque, bénéfices reportés.

→ Capital Other Tier I :

- Éléments de capital complémentaires de la banque, pouvant être considérés comme du capital Tier I.
- Ex. : les obligations perpétuelles.

→ Capital Tier II :

- Les éléments de capital de la banque qui sont de moins bonne qualité que le capital Tier I.
- Ex. : actifs d'une durée de minimum 5 ans, « callable » assets.

→ Capital Tier III :

- Les éléments de capital de la qualité la plus faible qui ne seront plus éligibles sous Bâle III.
- Ex. : emprunts subordonnés à court terme.

et de grandes entreprises. Les accords de Bâle III considèrent donc ces dernières comme étant moins stables. À moins que :

- la banque puisse démontrer qu'il existe une relation opérationnelle avec l'entité publique ou l'entreprise. Le pourcentage est alors ramené à 25 %.
- les fonds aient une maturité d'au moins 30 jours. Le pourcentage s'élève alors à 0 %.

Qu'entend-on par liquidités de haute qualité ?

- Exemples : cash, réserves auprès de la Banque centrale européenne, lignes de crédit de la banque...
- Le Net Stable Funding Ratio (NSFR). Le ratio doit être supérieur à 100 %.

La philosophie est semblable à celle appliquée au Liquidity Coverage Ratio mais l'exercice est réalisé dans une perspective à plus long terme (1 an). Le ratio indique le rapport entre le funding actuel et le **funding stable requis (au moins un an)**.

$$NSFR = \frac{\text{Funding stable disponible}}{\text{Funding stable exigé}} > 100 \%$$

Où en sommes-nous actuellement ?

L'Union européenne doit appliquer le contenu des accords de Bâle III dans le Capital Requirements Directive IV (CRD IV). Cette dernière sera à son tour transposée dans la législation locale des pays européens.

Le comité de Bâle avait planifié que les règles de Bâle III entreraient en vigueur à partir du 1^{er} janvier 2013 et ce, jusqu'au 1^{er} janvier 2019, en prenant pleinement effet ou de manière progressive, avec ou sans période d'observation. Une période d'observation permet de vérifier si l'impact des nouvelles règles produit l'effet escompté. Mais étant donné que l'Union européenne n'a pas encore approuvé la CRD IV, les premières règles de Bâle III ne sont pas encore entrées en vigueur en Europe. Le schéma « Bâle III : un plan pluriannuel » donne la mise en œuvre telle qu'elle a initialement été prévue. Une décision est attendue dans le courant de 2013.

Il est difficile de déterminer à ce jour comment certaines règles de Bâle III seront appliquées lorsqu'elles auront force de loi. La plupart des banques, dont Belfius, n'attendent cependant pas la réponse définitive à ce sujet et préparent dès à présent la mise en œuvre des nouvelles règles. C'est indispensable, afin de pouvoir les respecter le moment venu.

QUE SONT LES ACTIFS PONDÉRÉS DES RISQUES ?

Les actifs pondérés des risques constituent le montant global de l'encours des crédits d'une banque, pondérés des risques. On obtient ce montant en multipliant tous les montants des crédits empruntés par leur pondération de risque respective.

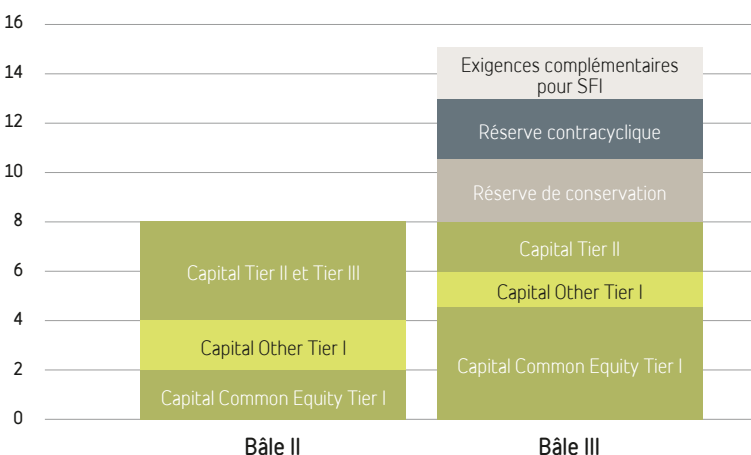
Exemples de coefficients de pondération :

- Pays dotés d'une notation externe supérieure ou égale à AA- : 0 %
- Villes et communes dotées d'une notation externe AAA : 20 %
- Grandes entreprises dotées d'une notation externe BBB+ : 100 %

QU'IMPLIQUE UNE EXIGENCE DE CAPITAL ?

Pour chaque crédit qu'une banque octroie à ses clients, elle doit prévoir un certain montant en capital permettant de maintenir la solvabilité, même en cas de crise.

Capital disponible : exigences plus sévères - de Bâle II à Bâle III
(exigences concernant le capital en % d'actifs pondérés des risques)



En vertu des accords de Bâle III, les banques devront détenir plus de capital et de meilleure qualité. L'augmentation de capital requise dépendra du degré de risque de leurs actifs.



EXIGENCES COMPLÉMENTAIRES POUR LES (G)SFI

Les (G)SFI sont des *Global Systemically Important Financial Institutions*. Ces institutions « trop importantes pour faire faillite » sollicitent, en cas de problèmes financiers, une intervention des pouvoirs publics afin de ne pas compromettre la stabilité financière. Pour éviter que de telles situations se reproduisent, le G20 a décidé d'imposer à ces entités des mesures supplémentaires, donnant lieu à davantage de surveillance et une régulation accrue. De cette manière, la contagion du risque systémique à d'autres institutions financières est réduite à un minimum.

“ Nous nous préparons dès à présent à l'application des règles de Bâle III qui entreront en vigueur d'ici le 1^{er} janvier 2019.

22 ans d'autorégulation : rétrospective

- **1988** : le Comité de Bâle publie l'accord Bâle I : un cadre réglementaire destiné à rendre le secteur bancaire plus stable, plus solide et plus uniforme. Bâle I impose entre autres des exigences sur la quantité minimale de fonds propres que les banques doivent détenir. Par ailleurs, l'accord se concentre surtout sur le risque de crédit (le risque de pertes lorsque les débiteurs ne remboursent pas leurs dettes), avec des directives encore assez simples pour limiter ce risque.
- **2004** : en juin, les accords de Bâle II sont publiés (mais n'entrent en vigueur qu'en 2008). Les exigences de capital prévoient une meilleure différenciation des risques de crédit, des risques de marché (risques de pertes liées à des investissements) et des risques opérationnels (risques de pertes liées par exemple à des catastrophes naturelles) réels encourus par les établissements de crédit.
- **2010** : la crise financière de 2008 a révélé que le cadre réglementaire mis en place par les accords de Bâle II ne suffisait pas pour garantir la stabilité au sein du secteur financier. Une actualisation des règles s'imposait.

Quelles sont les conséquences de Bâle III pour vous ?

Les accords de Bâle III induisent de grands changements pour le secteur financier. Les banques auront par exemple besoin de plus de moyens pour exercer les mêmes activités. En votre qualité de client, ces nouveaux accords auront plusieurs conséquences. Voici les principales :

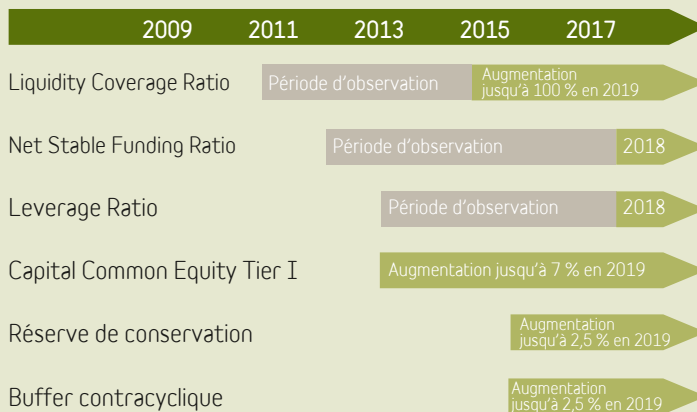
- **L'offre de produits des banques change** : la gamme sera progressivement adaptée afin de répondre aux nouvelles règles. De nouvelles formules de financements verront le jour et, outre les crédits bancaires classiques, vous pourrez également disposer de solutions novatrices et complémentaires pour combler tous vos besoins de financement lorsque cela s'avère utile.
- **Certains crédits deviennent plus chers** : les nouvelles règles auront un impact sur le prix de certains crédits. Plus encore qu'aujourd'hui, les garanties supplémentaires que vous présentez et la durée de votre crédit influenceront leur coût.
- **Une relation équilibrée avec votre banque est plus que jamais primordiale.**

Préparez-vous au mieux et limitez l'impact

Nous mettons tout en œuvre afin de limiter les inconvénients des nouvelles règles pour vous. De votre côté, vous pouvez aussi déjà vous y préparer en :

- limitant vos besoins de financement au strict nécessaire ;

Bâle III : un plan pluriannuel (agenda initial)



- choisissant les solutions de financement les mieux adaptées à votre réalité financière économique ;
- optimisant la gestion de votre trésorerie ou « Working Capital Management ».

La gestion de vos besoins de fonds de roulement doit être optimale. À cet égard, veillez :

- à recevoir un paiement rapide de vos débiteurs.
- à limiter le montant de vos facilités de crédit inutilisées.



TOUJOURS À VOTRE SERVICE, AUJOURD'HUI COMME DEMAIN !

Ces prochaines années, le secteur financier connaîtra quelques changements importants. Une chose reste sûre néanmoins : vous pourrez continuer à compter sur Belfius Banque. Lorsque les formules de financement changeront, nous vous aiderons à élaborer un nouvel assortiment idéal de solutions classiques et alternatives pour vos financements. Tout comme par le passé, nous continuerons à nous engager pour répondre à vos besoins de financement et ainsi veiller à garantir la continuité de votre organisation.

Les explications fournies dans le présent article résument les principales conséquences de la réglementation de Bâle III telle qu'elle est connue et interprétée au moment de sa publication. Certains aspects peuvent donc encore subir des modifications.

Les bons comptes . font les bons amis

MiFID : un investisseur bien protégé en vaut deux

La directive MiFID (Markets in Financial Instruments Directive) est entrée en vigueur en Europe le 1^{er} novembre 2007. Celle-ci vise à fournir une meilleure protection aux investisseurs, notamment en élaborant une série de règles auxquelles les institutions financières doivent se conformer.

En vertu de la directive MiFID, nous avons classé nos clients en plusieurs catégories. En effet, ceux-ci ne disposent pas tous du même niveau de connaissance et d'expérience et ont donc droit à une protection et un accompagnement adaptés. En tant qu'institution financière, nous sommes donc tenus, dans une certaine mesure, à un devoir de diligence envers nos clients, en fonction de la catégorie à laquelle ils appartiennent. À cette fin, MiFID exige de notre part que nous soyons bien informés sur nos clients. Le degré d'exigence diffère en fonction de la protection dont jouissent nos clients investisseurs et donc, en fonction de leur catégorie.

Quelles sont les catégories de clients et de quelles protections bénéficient-ils ?

→ **Les clients non professionnels**, à savoir les clients qui ont une connaissance et une expérience limitée des placements. La grande majorité des investisseurs se retrouve dans ce groupe et bénéficie d'une protection maximale. Afin de pouvoir accomplir notre devoir de diligence à l'égard de nos clients non professionnels, MiFID nous impose de tester, à l'aide d'un questionnaire, leur connaissance et leur expérience des placements ainsi que les risques qui y sont liés, leur situation financière et leurs objectifs en matière d'instruments financiers. Sur la base des réponses, nous leur attribuons un profil d'investisseur (« défensive », « low », « medium », « high » et « dynamic ») qui reflète leur comportement en matière d'investissement. Nous assurons avec eux le suivi de ce profil qui peut être revu

en fonction de nouveaux éléments relatifs à leur situation. Nous leur proposons dès lors uniquement des placements qui correspondent à leur profil d'investisseur. Nous leurs donnons toujours des informations actuelles, correctes, claires et explicites au sujet de nos produits de placement et des risques qui y sont liés dans le but de leur offrir la protection qui leur convient et qui répond à leurs attentes. En outre, nous suivons leur dossier de près et nous parcourons avec eux leur portefeuille de placements.

- **Les clients professionnels** : il s'agit principalement des grandes entreprises et entités réglementées qui répondent à au moins deux des trois critères suivants :
- un total de bilan d'au moins 20 millions d'euros ;
 - un chiffre d'affaires de minimum 40 millions d'euros ;
 - des fonds propres d'au moins 2 millions d'euros.

Les clients qui appartiennent à cette catégorie, doivent communiquer moins d'informations à leur institution financière que les client non professionnel. Le devoir de sollicitude de la banque est également plus limité que pour ces derniers. En tant que clients professionnels, vous êtes capable de bien cerner les risques inhérents aux placements et de prendre des décisions de placement en toute autonomie. Vous bénéficiez donc d'un niveau de protection inférieur.

- **ECP (Eligible Counterparties)** : il s'agit d'acteurs de grande envergure tels que les banques ou compagnies d'assurances. Leur **niveau de protection est le plus bas**.



“ MiFID exige de notre part que nous soyons bien informés sur nos clients.

“ Toutes nos questions trouvent réponse. Depuis le début, nous sommes tenus informés préventivement des placements sûrs et des moyens de protection.

FRANCIS GHIGNY,
PRÉSIDENT DE LA CWaPE



Nous avons rencontré deux de nos clients qui nous font part de leur opinion et de leur degré de satisfaction dans le cadre de MiFID.

Francis Ghigny, Président de la CWaPE

La Commission wallonne pour l'Énergie (CWaPE) est une instance publique wallonne qui remet un avis sur l'instauration de règles en matière de politique de l'énergie. En sa qualité de régulateur, elle a pour mission de veiller à ce que les règles mises en œuvre soient claires et respectées par tous les acteurs du marché de l'énergie. La CWaPE encadre la concurrence sur ce marché. Nous avons rencontré son président, Francis Ghigny.

FRANCIS GHIGNY : « La CWaPE dispose d'une dotation pour ses frais de fonctionnement. Ce montant doit faire l'objet d'une gestion optimale. Belfius nous épaula dans ce contexte, en investissant l'argent au mieux, c'est-à-dire, dans notre cas, en toute sécurité, car il est évidem-

ment hors de question de prendre le moindre risque avec l'argent public. Toute spéculation est exclue. C'est l'intérêt général qui prime. Nous ne sommes pas en mesure de rechercher des moyens supplémentaires générés par une gestion agressive de notre capital. Bien au contraire, nous voulons seulement prendre un risque limité et éviter les surprises. Nous disposons de moyens suffisants. S'ils s'avèrent insuffisants, nous devons, arguments à l'appui, convaincre le gouvernement wallon de légiférer. »

À quand remonte la collaboration entre Belfius et la CWaPE ?

« La CWaPE a été instituée en 2002. Notre collaboration remonte à cette date et est toujours d'actualité. L'expérience de Belfius avec les institutions publiques a été un argument décisif dans notre choix. La banque était la plus à même de répondre à nos attentes et de nous proposer des placements 100 % sécurisés. C'est aussi chez vous que l'offre et les conditions étaient les plus intéressantes. »

“ Nous sommes sur la même longueur d’onde.”



Comment se déroule la collaboration avec Belfius Banque ?

« Mes collaborateurs et moi-même en sommes très satisfaits. Toutes nos questions ont trouvé réponse jusqu’à présent. Depuis le début, nous sommes informés préventivement des placements sûrs et des moyens de protection. Vous êtes toujours très attentifs à notre sensibilité à cet égard. Dans ce contexte, MiFID ne nous a pas apporté grand-chose.

Nous avons l’impression que les interlocuteurs au sein de la banque nous comprennent, que nous sommes sur la même longueur d’onde. Pour vous, nous ne sommes pas un client comme tant d’autres, à qui s’appliquent des stratégies standard. Nous sommes un partenaire à part entière. Vous connaissez très bien nos besoins. Vous n’avez d’ailleurs pas tardé à nous proposer des solutions adéquates au moment où nous pensions ne plus disposer de trésorerie. En fin de compte, il s’est avéré que nous pouvions vaincre ces difficultés, mais vous proposiez des solutions concrètes, rapides et disponibles. Ça, c’est une grande qualité. »

Que pensez-vous du profil MiFID ? Avez-vous l’impression qu’il répond encore à vos objectifs de placement ?

« Le profil établi au début en fonction de nos réponses au questionnaire ne correspondait plus à nos objectifs de placement. Il n’était plus au diapason des valeurs de la CWaPE. La révision est tombée à pic. En concertation avec notre chargé de relations, nous avons passé les questions en revue et nous avons fourni des renseignements complémentaires qui ont servi à établir un nouveau profil. »

Comment envisagez-vous l’avenir de la collaboration avec Belfius Banque ?

« Nous nous sommes posé cette question au moment où Dexia s’est enlisée dans les difficultés. Sinon, nous ne sommes pas le genre de client qui reste là les bras ballants. Au moindre problème ou mécontentement, nous n’hésiterions pas à changer de crèmerie. Cependant, nous avons pu être rassurés et nous sommes restés. Reste à voir comment Belfius va évoluer et si cette évolution va se traduire par une augmentation des coûts ou une diminution des facilités. Jusqu’à ce jour, tout s’est toujours bien passé. Nous n’avons jamais ressenti le besoin ni l’envie de passer à la concurrence, même si, au début, nous avons comparé les différentes institutions financières. »

Walter Notredame, coordinateur Finances CSC-BIE

La centrale syndicale professionnelle CSC bâtiment-industrie & énergie (CSC-BIE) défend les intérêts des travailleurs d’une vingtaine de secteurs. Avec l’appui de Belfius Banque, Walter Notredame, coordinateur Finances, tire un rendement maximal des liquidités disponibles de la CSC-BIE. Il parle de cette collaboration.

WALTER NOTREDAME : « Belfius Banque est notre banquier principal. Nous le sollicitons pour une foule de questions bancaires, comme le placement optimal des liquidités dont nous n’avons temporairement pas besoin. Les collaborateurs de Belfius Banque qui nous épaulent jour après jour nous connaissent très bien, ainsi que l’ensemble du mouvement syndical. Tant et si bien qu’ils peuvent même anticiper des attentes et des desiderata que nous n’avons pas encore formulés. Ils me connaissent. Ils savent ce que je veux. Moi, je les connais et je sais ce qu’ils peuvent m’apporter. Je suis donc rassuré. Du fait que nous nous connaissons bien, la CSC-BIE bénéficie d’informations transparentes et sur mesure, notamment sur les produits de placement qui répondent ou non à ses attentes. Pour moi, c’est plus facile de trancher. Dans d’autres institutions financières, nous recevons aussi des informations sur les placements, mais nous devons encore les affiner par nous-mêmes. »



“ MiFID et les profils d'investisseur correspondants sont importants pour les clients et les banques qui ne se connaissent pas bien.

WALTER NOTREDAME,
COORDINATEUR FINANCES
CSC-BIE

MiFID peut-elle servir d'appui dans la conjoncture économique moins favorable que nous connaissons ?

« En partie. Le seul véritable appui, c'est l'honnêteté de nos interlocuteurs au sein de la banque. Ils sont tenus de nous informer en toute transparence sur les tenants et aboutissants réels des produits. C'est dans notre intérêt, mais aussi dans celui de la banque. Car si nous nous estimons floués, nous lui retirons notre confiance et nous plions bagage. »

Comment envisagez-vous l'avenir de la collaboration avec Belfius Banque ?

« Nous sommes restés fidèles à Belfius Banque, quand la banque a connu des moments difficiles. Pourquoi changer une équipe qui gagne ? Je n'ai qu'un seul souci : les gens avec qui nous traitons aujourd'hui prendront un jour leur retraite. J'espère que la relève nous apportera le même soutien, pour nous faciliter autant que possible la prise de bonnes décisions. »

Comment se déroule notamment la collaboration avec les interlocuteurs de Belfius Banque ?

« Deux fois par an, à des moments convenus au préalable, nous examinons ensemble le portefeuille de placements et nous vérifions s'il cadre toujours avec notre profil d'investisseur. Si des produits à court ou moyen terme arrivent à échéance, nous envisageons la suite des opérations. Généralement, notre interlocuteur nous envoie par mail une liste de placements. Si nécessaire, il vient nous l'expliquer en personne. Nous pouvons alors assez vite lui donner ou non notre accord.

Pendant l'année, nous sommes en contact par téléphone ou par e-mail. Il y a quelques semaines, je lui ai envoyé un e-mail pour connaître l'avis de Belfius Banque à propos d'un placement que nous envisagions. La banque nous a informés des risques et nous a détaillé son approche pour les gérer. Elle n'a pas manqué de nous préciser si ce placement cadrerait avec notre profil d'investisseur. Elle ne nous impose jamais rien. Dans ce cas précis, l'initiative nous revenait, mais Belfius prend aussi souvent les devants.

Vous savez, je comprends bien l'importance de MiFID et des profils d'investisseurs correspondants, pour certains clients et banques qui ne se connaissent pas bien, mais ce qui compte encore davantage, c'est d'être épaulé, par des gens motivés. Sans eux, MiFID reste de la théorie. »

MiFID n'aurait-elle pour vous que peu d'utilité ?

« Non, quand même pas. Au moment où nous avons rempli le questionnaire à la base de notre profil d'investisseur, nous avons fait état, en toute franchise et honnêteté, de l'étendue de nos connaissances en matière de placements, au temps que nous pouvions consacrer à nos placements et à l'aide que la banque devait nous apporter. C'était un bon exercice. Au fur et à mesure, nos connaissances s'étoffent et notre profil d'investisseur est susceptible d'évoluer. Il est donc bon de le remettre en question de temps à autre à la faveur d'une révision, comme tout récemment.

On ne change pas de profil d'investisseur de but en blanc, parce qu'on veut investir dans un produit qui ne lui correspond pas, parce qu'on veut courir plus ou moins de risques, qu'on souhaite plus ou moins de protection ou que les objectifs et l'horizon de placement ont changé. On n'en change pas pour un oui ou pour un non. Une bonne gestion de patrimoine passe par une stratégie à long terme. »

“ MiFID a son importance, mais ce qui importe vraiment, c'est d'être épaulé par des personnes motivées.



Assurez la rentabilité optimale de vos liquidités, sans les bloquer

En cette période d'incertitude économique, caractérisée par de perpétuelles mutations, les entreprises et institutions l'ont très bien compris : elles doivent garder en réserve assez de liquidités pour pouvoir saisir rapidement les opportunités. Dans l'intervalle, elles souhaitent également un rendement optimal pour leurs avoirs, avec le moins de risques possible. Dès lors, comment faire ?

La solution : classer les liquidités dont dispose votre entreprise ou institution en différentes catégories, en fonction du laps de temps durant lequel vous pouvez vous en passer, et les placer dès lors dans un produit dont l'échéance est adaptée (de disponible en permanence, à un mois, un an...). Plus la période durant laquelle vous pouvez vous passer de votre argent est longue, plus l'échéance peut être postposée, et plus vos liquidités peuvent générer un rendement intéressant. Et de nouvelles liquidités se libèrent aussi régulièrement, aux dates d'échéance de vos produits de placement.

Votre horizon de placement est plus long ? Dans ce cas, vous pouvez aussi répartir vos investissements dans d'autres produits, comme les assurances placements (Branche 26), les obligations (d'État et/ou de grandes entreprises), des fonds, la gestion discrétionnaire de portefeuille...

Pour la diversification de vos placements, laissez-vous guider par vos objectifs de placement, votre profil d'investisseur, votre situation financière actuelle, votre vision de l'avenir... et par votre chargé de relations ou Corporate banker ainsi que son équipe chez Belfius Banque. Nous assurons le suivi de votre portefeuille et suivons pas à pas l'évolution de la situation économique ainsi que ses conséquences pour vos liquidités et placements. Ce qui n'est vraiment pas un luxe, dans un environnement qui évolue toujours plus vite.

DEUX CONSEILS DE SURVIE À L'INTENTION DES INVESTISSEURS

Conseil n° 1 : « Investir dans des produits que vous connaissez et comprenez vous-même »

Un établissement financier dans votre entourage familial, un contact personnalisé régulier, une offre de produits de placement relativement classique... C'est peut-être moins « sexy », mais à plus long terme, cela s'avère payant.

Conseil n° 2 : « Time is money »

Une courbe des taux normale, à la verticale, l'indique bien : plus l'échéance est longue, plus le taux est élevé. En d'autres termes : si vous voulez pouvoir disposer de vos liquidités au jour le jour, votre rendement sera moindre, c'est inévitable. C'est le prix à payer pour pouvoir disposer de vos avoirs.

Diversifier ses placements : aspects pratiques

Mieux vaut placer la partie de liquidités dont vous avez régulièrement besoin sur le Belfius Tre@sury+, un compte d'épargne à haut rendement de base, mais sans aucune obligation en termes de délai. Les liquidités dont vous pouvez vous passer pendant un mois ou plus, jusqu'à une date de paiement déterminée, peuvent être versées sur le Belfius Tre@sury Special, un compte d'épargne qui offre un rendement supérieur à plus d'un mois. Et si vous disposez d'un montant déterminé (un « matelas ») dont vous pouvez vous passer à plus long terme, il vous est possible d'en accroître le rendement en le plaçant sur un ou plusieurs compte(s) Belfius Tre@sury Fidelity. Il s'agit d'un compte d'épargne qui propose un taux de base plus une prime d'accroissement après x mois. L'intérêt supplémentaire de ce compte, réside dans le fait que vous pouvez toujours disposer de vos avoirs dans un délai de 32 jours calendrier, tout comme avec le compte Tre@sury Special. Pratique, si vous devez faire face à un besoin de liquidités inattendu, ou si vous souhaitez saisir une opportunité.

“ Plus la période durant laquelle vous pouvez vous passer de vos liquidités est longue, plus le rendement de vos avoirs s'accroît.



Nouvelle étude Maha

le secteur hospitalier soutient la croissance économique

Belfius Banque vient de réaliser, par le biais de l'Étude **Maha** (**Model for automatic hospital analyses**), une analyse de la situation financière des hôpitaux généraux en Belgique. Ces derniers se distinguent des hôpitaux psychiatriques et des hôpitaux académiques (universitaires)* ; ils comptent au moins un service de chirurgie, de médecine interne et/ou de pédiatrie. Ils disposent également d'un service d'urgences accessible jour et nuit, d'une maternité et assurent l'ensemble des spécialités non chirurgicales de l'adulte (cardiologie, pneumologie, gastro-entérologie, endocrinologie, etc.). Ils traitent donc un large éventail de pathologies.

EUR **1,2** milliard
d'investissements dans les hôpitaux généraux
en 2011.

* Parallèlement, Belfius réalise chaque année deux études complémentaires : une étude sur les sept hôpitaux académiques et une autre sur les hôpitaux psychiatriques.

Le secteur hospitalier connaît une nette croissance de son chiffre d'affaires.

Une participation de 100 % de ces institutions a permis une synthèse très fidèle et très complète de l'évolution du secteur au cours des dernières années.

Des éléments très intéressants ressortent cette étude : ce secteur connaît une nette croissance de son chiffre d'affaires - ce qui confirme une tendance déjà très sensible depuis quelques années -, une croissance des activités hospitalières, des investissements en hausse et une augmentation du personnel. Autant d'indicateurs qui, après analyse détaillée, traduisent les signes d'un vieillissement de la population, mais aussi une meilleure efficacité des prestations.

Niveau d'investissement en hausse

Les investissements réalisés par les hôpitaux généraux en 2011 s'élèvent à EUR 1,2 milliard (+9,01 %). Ils concernent les investissements d'entretien ordinaires, mais aussi des projets immobiliers importants.

Le niveau des investissements est pratiquement identique dans les trois régions pays. De même qu'il n'y a pratiquement pas de différence entre le volume des investissements dans les hôpitaux publics et privés.

Ces investissements ont été principalement financés par des crédits contractés auprès d'établissements de crédit (+9,8 %). Mais l'autofinancement a également été fortement sollicité. Enfin, les régions et les communautés ont participé aux frais via des aides à l'investissement : la croissance nette de celles-ci a été de 12 millions d'euros correspondant à la différence entre les nouvelles subventions et l'amortissement des subventions historiques.

Chiffre d'affaires et charge de rémunération en hausse également

Le chiffre d'affaires global a augmenté de 4,95 % (contre +3,2 % en 2010) et représente EUR 13,6 milliards. Ceci s'explique principalement par une augmentation de la composante « Honoraires » de 5,5 % (contre 1,6 % en 2010) et de la composante « Forfaits » (essentiellement les hospitalisations de jour) de 8,6 %.

Il faut relever parallèlement une augmentation des charges de rémunérations (+5,6 %) en raison notamment de l'augmentation du nombre d'Équivalents Temps Plein (ETP) de 2,1 % et du coût par ETP (+3,2 %).

L'évolution de l'indexation (+2,68 %) et la poursuite de mesures telles que le Plan Cancer pour lequel des ETP supplémentaires ont été financés expliquent également cette situation.

Les produits pharmaceutiques (+3,5 %) rencontrent une stabilisation de la croissance à un niveau beaucoup plus faible depuis l'introduction de la forfaitarisation, laquelle s'est également accompagnée de diminutions de prix de nombreux produits pharmaceutiques. Étant donné le pourcentage de marge que les hôpitaux peuvent facturer sur les prestations pharmaceutiques ambulantes, leurs revenus sont en baisse.



Arnaud Dessoy (Research Belfius Banque) a présenté les résultats de l'Étude Maha le 1^{er} octobre 2012 au Cercle de Wallonie à Namur.

Quelques chiffres significatifs

L'Étude Maha démontre l'importance du rôle socioéconomique de ce secteur en Belgique.

Données financières pour 2011		Croissance vs 2010
Chiffre d'affaires	EUR 13,6 milliards	+4,95 %
Infrastructure existante*	EUR 7,1 milliards	+7,34 %
Investissements en 2011	EUR 1,2 milliard	+9,01 %

* Bâtiments et terrains, équipements médicaux, équipements non médicaux

Emploi direct en 2011 (hors médecins)		Croissance vs 2010
Nombre d'ETP global	91 447	+2,03 % (+1 815 ETP)
Personnel infirmier et soignant	51 020	+1,48 % (+ 745 ETP)
Personnel paramédical	9 530	+5,94 % (+ 535 ETP)
Autre personnel*	30 897	+1,76 % (+ 536 ETP)

* Personnel administratif, ouvriers et autres



Croissance des activités hospitalières

La hausse importante du chiffre d'affaires lié aux « Forfaits » montre la croissance de l'hospitalisation de jour. Remarquons également une croissance du nombre d'admissions en hospitalisation classique (+1,4 %). Cette augmentation concerne surtout les services de gériatrie (+1,91 %) et de revalidation (+3,12 %) et reflète le vieillissement de la population.

La durée du séjour en « Hospitalisation classique » dans le secteur continue de baisser (de 5,93 à 5,77 jours dans le service de chirurgie diagnostique), grâce à l'amélioration de l'efficacité dans le secteur. Le taux d'occupation n'a que légèrement diminué, en raison d'une hausse plus sensible du nombre d'admissions, surtout dans les services de gériatrie et de revalidation.

Emploi

L'emploi direct dans ce secteur représente 91 447 ETP (médecins non compris) et a progressé de 2,03 %.

Cette évolution s'explique par la poursuite du Plan Cancer, par l'accord social et par la tranche supplémentaire Maribel*.

* Le plan Maribel social a pour but de promouvoir l'emploi dans le secteur non marchand par la création d'emplois supplémentaires afin de rencontrer les besoins du secteur non marchand et d'augmenter ainsi la qualité des services. Les employeurs créent de nouveaux emplois financés par les réductions de cotisations patronales préalablement mutualisées au sein des Fonds sectoriels.

+2,03 %
d'emploi direct dans le milieu hospitalier
(hors médecins).

CE QU'IL FAUT RETENIR

- En 2011, les hôpitaux généraux ont procédé à des investissements à hauteur de EUR 1,2 milliard, soit + 9,01 % par rapport à 2010. Ceux-ci ont essentiellement été destinés à de nouveaux projets immobiliers. Les solutions de financement ont été trouvées principalement auprès des institutions de crédit. Mais il faut également souligner l'importance du recours à l'autofinancement.
- Le chiffre d'affaires global du secteur représente 13,6 milliards d'euros, ce qui s'explique par une augmentation de la composante « Honoraires » et par des mesures conséquentes d'économie réalisées au niveau des honoraires en 2010.
- Notons que si la durée des séjours en « hospitalisation classique » continue de baisser - passant de 5,93 à 5,77 jours dans le service CD (lits Chirurgie et Médecine interne) - c'est grâce à l'amélioration de l'efficacité dans le secteur.
- Le nombre d'admissions a surtout augmenté dans les services de gériatrie et de revalidation, conséquence du vieillissement de la population.

“ Une participation de 100 % de ces institutions a permis une synthèse très fidèle et très complète de l'évolution du secteur au cours des dernières années. ”



La zone euro en 2013

Nouvelle récession ou bientôt la fin du tunnel ?

En 2012, la zone euro s'est trouvée en situation de récession à la suite de la forte baisse de croissance enregistrée dans les pays d'Europe méridionale. Ces derniers devaient en effet mener une politique d'assainissement et de restructuration très sévère dans le cadre de l'opération de sauvetage élaborée pour eux par la Commission européenne. Peut-on espérer une amélioration en 2013 ?

“ En 2013, nous devrions peu à peu récolter les fruits des ajustements politiques de ces dernières années.

2013 sera en tout cas une année charnière pour l'économie dans la zone euro. En effet, nous devrions peu à peu récolter les fruits des ajustements politiques de ces dernières années. Nous pouvons d'ores et déjà nous réjouir de quelques évolutions positives au sein et en dehors de notre union monétaire :

- Selon nous, les États-Unis trouveront une solution (ne fût-ce que partielle) crédible pour réduire leur déficit budgétaire béant et leur dette publique démesurée.
- Les pays de croissance semblent progressivement renouer avec une croissance un peu plus soutenue.
- Le Fonds monétaire international (FMI) prend conscience que l'assainissement pur et dur est dangereux pour le tissu économique d'un pays. Il n'est dès lors pas exclu que, dans la perspective de ses élections parlementaires en septembre 2013, l'Allemagne annonce une politique stimulante via des réductions d'impôt et/ou une accélération des hausses salariales.
- Depuis quelques mois, les indicateurs de confiance des chefs d'entreprise des pays les plus forts de la zone euro se redressent, préfigurant une possible relance de la croissance. L'expansion boursière à l'automne 2012 anticipait déjà cette tendance.

Les fruits de quelle autre politique ?

En quoi consistent ces ajustements politiques dont nous pourrions progressivement ressentir les premières retombées modérément positives ?

Tout d'abord, la Banque centrale européenne (BCE) mène actuellement une politique monétaire basée sur l'octroi d'abondantes liquidités aux banques à un taux de base très bas. Il est évidemment crucial que cette politique soit maintenue, puisqu'elle doit prévenir le risque d'une pénurie de crédits.

De plus, Mario Draghi, président de la BCE, emploie les grands moyens pour sauver l'euro. Son engagement annonçait fin juillet un revirement structurel positif :

0,1 %

Tel est le chiffre, extrêmement bas, que la Commission européenne prévoit en 2013 pour la croissance économique de la zone euro.



Les indicateurs de confiance des chefs d'entreprise des pays les plus forts de la zone euros se redressent.

les taux d'intérêt des pays de la zone euro confrontés à des difficultés ont enregistré une baisse spectaculaire, et les émissions de titres d'État de ces pays ont le vent en poupe. La spéculation contre la zone euro a sensiblement diminué.

Il va de soi que ces évolutions positives ne sont pas l'œuvre d'une seule personne. Elles sont aussi le résultat de quelques démarches importantes prises au niveau européen en vue d'une solution, que l'on espère durable, aux handicaps économiques et budgétaires structurels auxquels la zone euro est confrontée.

Quelques grandes étapes :

- La signature et la mise en œuvre du traité sur la stabilité, la coordination et la gouvernance dans l'Union économique et monétaire (UEM) en mars 2012.
- La présentation du plan par étapes pour l'union bancaire européenne en juin 2012.
- Le lancement du mécanisme européen de stabilité en octobre 2012.
- La recapitalisation de quelques banques espagnoles et le nouveau rééchelonnement de la dette grecque, tous deux en décembre 2012.

Nous attendons toutefois encore une concrétisation du pacte de croissance européen annoncé fin juin 2012, qui réserve un rôle important à la Banque européenne d'investissement. Un plan concret serait plus que bienvenu !

Ne pas crier victoire trop tôt...

En dépit de tous les efforts consentis, la perspective de croissance de la Commission européenne pour l'économie de la zone euro en 2013 reste très modeste : +0,1 %, alors qu'une croissance de +2,0 % est attendue aux États-Unis, et même de +8,2 % en Chine. La bonne nouvelle en revanche est que l'inflation pourrait reculer à +1,8 %, contre +2,5 % l'an dernier. Aux États-Unis, elle devrait rester relativement élevée : +2,2 % (à titre de comparaison, elle se chiffrait à +2,0 % en 2012).

Si l'État belge parvient à limiter le déficit budgétaire global en 2013 à - 2,2 % du PIB, la dette publique pourrait être maintenue aux alentours de 100 % du PIB. Cela requiert néanmoins un contrôle budgétaire approfondi au cours des prochains mois.



Et comment la Belgique se porte-t-elle ?

Notre pays a une petite économie ouverte, par conséquent très vulnérable à l'évolution européenne et internationale. En 2012, il en a tout particulièrement été question à partir du deuxième trimestre. Ce qui explique probablement que notre économie ait connu une croissance zéro pour l'année complète, alors qu'elle s'élevait encore à +1,8 % en 2011. L'inflation, par contre, a baissé de +3,5 % en 2011 à +2,6 % en 2012, grâce, entre autres, au blocage des prix de l'énergie à partir du 1^{er} avril 2012 et à l'arrêt de la hausse généralisée des prix des matières premières à la suite de l'affaiblissement de l'économie mondiale.

La confiance des entreprises se relève peu à peu après l'effondrement de la mi-2011, mais la confiance des consommateurs demeure faible et est retombée au niveau de début 2009. Les dépenses des ménages sont freinées par les restructurations et fermetures d'entreprises, la hausse du chômage, l'augmentation

des impôts sur les revenus d'investissements mobiliers, la suppression ou la diminution des primes pour des investissements dans des rénovations et des mesures d'économie d'énergie, les économies des pouvoirs publics au niveau des dépenses de fonctionnement et d'investissement, etc. La demande n'augmente donc plus, ce qui incite les entreprises à revoir leurs investissements à la baisse.

Mais il y a aussi de bonnes nouvelles. Nous tablons en 2013 sur une contribution positive des exportations à la croissance, surtout si les pouvoirs publics prennent encore quelques mesures complémentaires visant à renforcer notre compétitivité.

La relance, certes timide, de l'économie dans la zone euro soutient aussi nos exportations. Par conséquent, nous espérons en 2013 une croissance du PIB de 0,5 % et une baisse de l'inflation à +1,9 %. Cette dernière devrait pouvoir éviter une indexation salariale supplémentaire dans le courant de cette année.

En 2013, nous tablons sur une contribution positive des exportations à la croissance économique en Belgique.

Une politique budgétaire stricte demeure essentielle pour notre pays !

Histoire de conserver la légère embellie et de l'intensifier, il est essentiel que les différents gouvernements de notre pays continuent de mener une politique budgétaire crédible, conforme au programme de stabilité de la Belgique. Ce dernier contient les lignes de force et les objectifs pour la politique budgétaire belge des prochaines années. Concrètement, le programme stipule que le budget global de l'État belge doit être en équilibre en 2015. Négliger cet objectif pourrait compromettre le taux d'intérêt très bas dont nous profitons actuellement. Ce taux a considérablement baissé depuis le plafond atteint en novembre 2011, lorsque la formation gouvernementale se trouvait dans une impasse, offrant à notre pays une économie de taille. Consolider cette économie constitue un immense défi. L'ambition de limiter le déficit budgétaire global de l'État belge en 2013 à -2,2 % du PIB requerra par ailleurs un sérieux contrôle budgétaire au cours des prochains mois. En effet, les différents gouvernements belges ont établi leurs budgets en se basant sur un scénario de croissance trop positif. En cas de réussite, la dette publique pourrait être maintenue aux alentours de 100 % du PIB.



Belfius Banque confirmée
dans son rôle de caissier de la

RÉGION WALLONNE



La législation impose aux Régions et Communautés de se choisir un « caissier », un organisme bancaire auprès duquel est centralisée leur trésorerie et qui est chargé d'assurer l'exécution de leurs opérations, ainsi qu'un reporting adéquat.

Après avoir consulté le marché, la Région wallonne a désigné, en juillet dernier, Belfius Banque comme caissier pour la période du 1^{er} janvier 2013 au 31 décembre 2017. Elle renouvelle ainsi à la banque une confiance de plus de 22 ans dans sa qualité de caissier et souligne de la sorte son statut de spécialiste en matière de services financiers aux pouvoirs régionaux et locaux.

Le contrat de caissier de la Région wallonne couvre également une trentaine d'organismes pararégionaux, tels que l'AWIPH (Agence wallonne pour l'intégration des personnes handicapées), la SPAQuE (Société publique d'aide à la qualité de l'environnement) ou encore l'AWEX (Agence wallonne à l'exportation et aux investissements étrangers). Belfius Banque restera leur caissier exclusif durant les prochaines années.



SUPPRESSION des titres au porteur

Les titres émis par votre société sont-ils déjà dématérialisés ? Si ce n'est pas encore le cas, alors prenez contact sans tarder avec Belfius Banque.

Si en tant qu'émetteur, vous avez encore des titres physiques en circulation, vous êtes légalement tenu d'entreprendre les démarches nécessaires avant le 31 décembre 2013. Pour ce faire, vous devez veiller à ce que tous les titres physiques soient retirés de la circulation d'ici là. Autrement dit : vous devez les faire convertir en titres dématérialisés ou nominatifs (enregistrés ou non dans un dossier-titres).

En vous conformant à la loi, vous garantirez les intérêts de vos actionnaires. Nous sommes parfaitement conscients du travail considérable que représente cette conversion. C'est pourquoi Belfius vous propose son aide afin que vous puissiez vous concentrer sur votre activité principale.

Nous vous aiderons tout d'abord à choisir la forme de dématérialisation appropriée. Si vous optez pour les titres dématérialisés, Belfius pourra jouer le rôle d'institution centralisatrice. Si vous choisissez la conversion en titres nominatifs enregistrés dans un dossier-titres, Belfius pourra agir en tant que gestionnaire du grand livre.

Dans les deux cas, Belfius prendra en charge toute une série de tâches administratives telles que la conversion des titres au porteur, l'exécution des opérations sur titres et le reporting à l'émetteur et éventuellement aux détenteurs de titres.

Pour 2013 la taxe de dématérialisation est de 2 %.

i

Vous souhaitez en savoir plus sur ce que nous pouvons faire pour vous ? N'hésitez pas à contacter votre Corporate Banker.

Vous trouverez plus d'information sur www.belfius.be > Corporate > Thèmes > Dématérialisation