

# Message du conseil d'administration

« Notre mission est d'offrir des solutions qualitatives, innovantes et durables qui répondent au mieux aux besoins de nos clients. En 2018, nous avons continué à capitaliser sur notre modèle transversal et nos talents hautement qualifiés pour créer de la valeur pour tous nos clients. »



Ludwig Criel (Président du conseil d'administration) – Philippe Masset (CEO)

**L'année 2018 aura été très mouvementée pour les investisseurs : incertitudes politiques, tensions commerciales, ralentissement économique en Chine et fin de l'assouplissement quantitatif. Après un quatrième trimestre volatil et un mois de décembre chaotique, les principales classes d'actifs ont terminé dans le rouge. En quoi cet environnement a-t-il eu un impact sur le rendement de vos placements ?**

**Philippe Masset :** En dépit du climat défavorable, nos équipes sont parvenues à générer des rendements à long terme supérieurs à la moyenne. Tant nos portefeuilles modèles que notre fonds phare 'Global Strategy' ont enregistré des performances sur 1, 3 et 5 ans nettement supérieures à celles de nos principaux concurrents. Du côté de la gestion institutionnelle (DPAM), nos fonds ont systématiquement enregistré d'excellents rendements à long terme. Pour la deuxième année consécutive, DPAM s'est d'ailleurs vu octroyer par les quotidiens financiers belges L'Echo/ De Tijd le 'Super Award', récompensant le meilleur gestionnaire d'actifs en actions et en obligations au cours des cinq dernières années.

**Degroof Petercam est une entreprise unique à bien des égards. Notamment en raison de votre business model distinctif qui combine l'expertise de vos quatre métiers : banque privée, gestion d'actifs institutionnels, investment banking et asset services. Quelle a été l'évolution commerciale dans chacun de ces domaines en 2018 ?**

**Philippe Masset :** Les clients de la **banque privée** ont bénéficié des atouts de notre offre patrimoniale remaniée cette année et de nos solutions sur mesure, telles que notre approche dédiée aux propriétaires d'entreprises familiales, nos nouveaux fonds de placement dévolus à l'investissement responsable de même que des investissements exclusifs en private equity. Avec 99 mandats réalisés avec succès et une forte augmentation enregistrée pour l'activité stock options, 2018 a été une année exceptionnelle pour notre équipe de l'**investment banking**. Pour sa part, notre entité de **gestion d'actifs pour les institutionnels** a tiré profit du succès de ses fonds à l'étranger ; plus de 50 % de ses fonds et mandats sont commercialisés hors de Belgique. En ce qui concerne la division **asset services**, les activités ont subi l'évolution négative des marchés sur la fin de l'exercice, mais le portefeuille de contrats en cours de signature demeure très solide.

**Lors de la fusion de la Banque Degroof et de Petercam en 2015, vous aviez lancé un plan d'intégration triennal. Quelles sont vos prochaines étapes stratégiques et comment la digitalisation s'inscrit-elle dans votre stratégie ?**

**Ludwig Criel :** En 2018, nous avons finalisé notre intégration avec succès et établi notre stratégie de croissance pour les cinq prochaines années. Nous avons la vocation de permettre à nos clients de concrétiser leurs ambitions et d'envisager leur avenir financier avec sérénité. En tant qu'acteur indépendant de référence, nous voulons être les meilleurs experts pour leur proposer des solutions de qualité, innovantes et adaptées à leurs besoins. Nous continuons à capitaliser sur notre modèle transversal et nos talents hautement qualifiés pour créer de la valeur ajoutée pour tous nos clients.

# Message du conseil d'administration

**Philippe Masset** : Nous visons à proposer des solutions d'investissement innovantes, à simplifier nos processus, à améliorer notre efficacité opérationnelle tout en respectant scrupuleusement les dernières législations. Nous croyons en une approche client hybride – où nos talents et experts sont ancrés au cœur de la relation, mais sont épaulés par une dynamique enrichie par la technologie. À cet effet, en 2018, notre programme 'Digital Acceleration' a conduit au lancement d'une plateforme d'ouverture de compte entièrement numérique ainsi que d'une nouvelle fonctionnalité dans notre application My Degroof Petercam, permettant d'envoyer des notifications et vidéos personnalisés à nos clients relatifs à leur portefeuille d'investissement. Nous avons également accueilli Xavier De Pauw, ancien CEO de MeDirect Belgique, en tant que responsable de l'innovation stratégique du groupe. Il est en charge de notre transformation continue, y compris le développement de nos plateformes, d'outils et de nouvelles méthodes de travail. Je suis convaincu que la clé du succès, c'est de disposer à la fois des meilleures solutions et des expertises les plus pointues, mais aussi de les mettre à disposition de la manière la plus conviviale possible.

**Dans un contexte de taux d'intérêt négatifs en Europe, les marges d'intérêt globales des acteurs financiers ont été sous pression. L'élargissement des spreads pèse sur les revenus liés aux intérêts. Êtes-vous satisfait de la rentabilité du groupe ?**

**Philippe Masset** : Nous ne sommes évidemment pas à l'abri de ce qui se passe sur les marchés, mais dans l'ensemble, nous pouvons nous réjouir de la bonne résilience du groupe, surtout si l'on considère la qualité accrue de nos résultats sous-jacents. Hormis le revenu net d'intérêt, qui est principalement influencé par des facteurs externes, nos revenus commerciaux sous-jacents ont connu une hausse de 3,8 % par rapport à 2017. Ces résultats témoignent de notre indépendance accrue à l'égard des revenus liés aux taux d'intérêt et de la croissance de nos activités génératrices de commissions. Notre résultat brut d'exploitation s'élève à 109 millions d'euros. Après impôts et éléments exceptionnels tributaires principalement des coûts d'intégration pour une dernière année, notre résultat net consolidé s'élève à 57 millions d'euros.

**Qu'en est-il de vos actifs sous gestion et de la qualité du bilan du groupe ?**

**Ludwig Criel** : En 2018, le total des avoirs de la clientèle s'est élevé à 63,2 milliards d'euros, influencé par un effet de marché négatif. Fin mars 2019, le total estimé des avoirs de la clientèle rebondissait déjà à ca 68 milliards d'euros. Alors que les marchés boursiers ont fortement baissé en 2018 – l'Eurostoxx50 a perdu 12 %, le BEL 20 a chuté de 16 % –, nos actifs sous gestion n'ont diminué que de 5,3 % à 50,5 milliards d'euros. Les fonds et mandats institutionnels ont fortement contribué à l'afflux net de nouveaux capitaux. Au 31 décembre 2018, l'encours des crédits octroyés à la clientèle s'élevait à 2,1 milliards d'euros pour un bilan de 8,2 milliards d'euros. Notre ratio de fonds propres quant à lui s'établissait à 16,8 %, ce qui est bien supérieur aux exigences réglementaires.

**Degroof Petercam est connu comme un promoteur de la finance humaine. 'Humane' est l'une de vos cinq valeurs ETHIC : Excelling, Teaming Up, Humane, Intrapreneurial et Client-centric. Quels progrès avez-vous réalisés en termes de durabilité ?**

**Philippe Masset** : La durabilité, l'investissement responsable et la philanthropie nous tiennent à cœur. En 2018, nous avons collecté 30 % d'actifs supplémentaires dans nos fonds durables et nous avons recruté des spécialistes de l'investissement responsable supplémentaires, offert de nouveaux fonds climatiques et acquis une participation dans Quadia pour développer de nouveaux investissements permettant à nos clients d'investir dans des solutions d'impact investing. Notre Fondation Degroof Petercam a également multiplié les initiatives philanthropiques visant à favoriser les emplois de demain et à sensibiliser nos collaborateurs en termes d'impact sociétal et d'entrepreneuriat social. Comme le démontre notre rapport non financier, l'impact que nous générons va bien au-delà du profit financier.

**Comment envisagez-vous l'avenir ?**

**Ludwig Criel** : L'incertitude géopolitique reste grande, ce qui entrave la prévisibilité des perspectives macroéconomiques et financières. De plus, le secteur financier subit des changements réglementaires de plus en plus fréquents. Cependant, je suis confiant pour le futur. Je crois aux progrès que nous avons réalisés, à notre stratégie et, surtout, au potentiel de nos collaboratrices et collaborateurs. Je tiens sincèrement à les remercier d'imprimer à notre entreprise leur marque positive, chacun à leur façon. Quant à l'ensemble de nos clients, je tiens également à les remercier de leur fidélité et de leur confiance. Enfin, je remercie également tous les autres membres du conseil d'administration ainsi que nos actionnaires familiaux pour leur soutien continu.